IHK Infos – Ausgabe März 2008

(Druckbare Vollversion)

INHALT Seite

1. Aus unserem Wirtschaftsbezirk
1.1. Frimengründungen 3
1.2. Konkurse 5
2. Kammer-Mitteilungen
2.1. Aktuelle Verrechnungstarife 6
2.2. Liste der neuen Mitglieder 7
2.3. Collaboration entre les Chambres de Commerce et Certipost 8
2.4. Tägliche Zustellung der Staatsblattinhalte 10
3. Veranstaltungen / Messen
3.1. Aachener Energietage – Vorteile für Frühbucher 11
3.2. Informationsveranstaltung zum Marken- und Patentrecht 11
3.3. Euregionaler Businesslunch „Frankreich“ 11
4. Weiterbildung – Infoveranstaltungen
4.1. Seminare 2008 in deutscher Sprache 12
4.2. Seminare in französischer Sprache 12
4.3. Weiterbildungsbeihilfe BRAWO : 3. Auflage 12
5. Informatik / Internet
5.1. Guide Web de l’entrepreneur wallon 13
5.2. IHK-Website : Erste Anlaufstelle für Firmenkontakte 13
6. Wirtschaftsinfos und –recht
6.1. Indexentwicklungen 14
6.2. Eurochambers Economic Survey 2008 15
6.3. Les entreprises belges ont confiance en l’avenir économique 17
6.4. Pas d’innovation sans brevets 18
6.5. Konflikte zwischen Anteilseignern – wie kann man diese auflösen ? 19
6.6. La vente vue sous un autre angle
- Le comportement non verbal du client 22
– Le traitement des plaintes 24
6.7. Contrôler ses dépenses, un avantage compétitif accessible ! 26
6.8. L’ère du pétrole bon marché est derrière nous 28
6.9. L’économie européenne immunisée contre le ralentissement de la croissance aux Etats-Unis ? 30
6.10. Sprungbrett über die Grenze – World Trade Center will wachsen 32
6.11. Nouveau tarif pour les frais de dépôt des comptes annuels 34
6.12. REACH : Vor-Registrierung beginnt am 1. Juni 2008 35
7. Soziales
7.1. Comment garantir la sécurité de votre personnel ? 37
7.2. Accidents du travail : 70 % de risques en plus pour les jeunes 38
7.3. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit 1. Quartal 2008 40
8. Außenhandel
8.1. Auslandssprechtage der Wallonischen Region 42
8.2. IHK-Weiterbildungen im Bereich Außenhandel 42
9. Arbeitsmarkt
9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.01.2008 43

9.2. EURES – Öl im Räderwerk des Europäischen Arbeitsmarktes 45
10. Umwelt / Gesundheit
10.1. Einsammeln und Vernichten von Industrieabfällen 47
10.2. SOLWATT-Plan der Wallonischen Region 48
11. F & E / Innovation
11.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse 49
11.2. Technologiebörsen der deutschen IHK's 49
12. Steuern, Finanzen, Beihilfen
12.1. Handelsauskünfte 50
12.2. Beschäftigungsprämie der Wallonischen Region 52
12.3. Principales nouvelles mesures en matière d'impôt des sociétés et d'impôts indirects 53
12.4. Der Nachweis für eine Innergemeinschaftliche Lieferung von Waren aus Europäischer Sicht 56
12.5. Quelle solution choisir pour vos véhicules d'entreprise ? 59
12.6. Comment être exempté de la taxe CO2 ? 63
12.7. Nouveau régime de responsabilité solidaire pour les dettes sociales et fiscales d'un entrepreneur 64
12.8. Unité TVA – taxation de certaines opérations internes 71
12.9. Le fisc génère les (premiers) effets environnementaux 73
12.10. Un nouveau régime (para)fiscal avantageux pour l'employeur et le travaileur : Objectif bonus 75
12.11. Der Steuerabzug für Patenterträge 77
12.12. Neue Ausbildungsbeihilfen der DG für Betriebe und Arbeitnehmer 79

1. Aus unserem Wirtschaftsbezirk

1.1. Firmengründungen 01.12.2007 bis 29.02.2008

FIRMA	Anschrift	Beschluss vom	Tätigkeit
STERCK & BEAUMART PGMBH	Patronagestraße 20 4720 KELMIS	03.12.2007	Restauration
DAKA OHG	Kirchstraße 9-11 4720 KELMIS	04.12.2007	Handel mit Bekleidungstestilien
BELGIAN CHOCOLATE DESIGN PGMBH	K.F. Schinkelstraße 45 4782 SCHÖNBERG	06.12.2007	Lebensmittelherstellung
NMC CORPORATE SERVICES SPRL	Gert-Noël-Straße 4731 EYNATTEN	10.12.2007	Verwaltungsgesellschaft
BEJUST SPRL	Aachener Straße 109 4701 KETTENIS	11.12.2007	Unternehmensverwaltung
LEON INDUSTRIES PGMBH	Hof 11 4720 KELMIS	12.12.2007	Elektroinstallationen
HOLZHANDEL PGMBH	Schwarzenbach 10 4760 BÜLLINGEN	14.12.2007	Möbelschreinerei, Holzarbeiten
HAUS DER FINANZEN AG	Werthplatz 13 4700 EUPEN	14.12.2007	Kreditgesellschaft
ADMINISTRATION PECUNIAE PGMBH	Rottdriescherweg 52 4710 LONTZEN	17.12.2007	Immobilienförderung
IMMO THOUSSAINT SPRL	Heiderfeld 49 4770 AMEL	19.12.2007	Immobiliengesellschaft
IMMO WEYNAND AG	Zum Büchelberg 19 4750 BÜTGENBACH	19.12.2007	Studien- und Beratungsbüro
THIEME MEDIA AG	Vervierser Straße 97 4700 EUPEN	21.12.2007	Verlagsgesellschaft
VASISTAS SC SPRL	Hostert 42 4700 EUPEN	24.12.2007	Architekturdienstleistungen
P. KEYSERS TOITURE SPRL	Auf Eichenhardt 244 4770 AMEL	27.12.2007	Holzarbeiten
PGMBH METZGEREI PALMS	Krinkelt 68 4761 ROCHERATH	27.12.2007	Fleischhandel
SALU-IMMO KG	Eynattener Straße 50A 4730 RAEREN	27.12.2007	Immobiliengesellschaft
IAT INNOVATIVE AUTOMATION TECHNOLOGIES PGMBH	Limburger Straße 242B 4710 LONTZEN	27.12.2007	Industrielle Automatisierung
SOTREZ-NIZET SPRL	Vervierser Straße 5 4700 EUPEN	02.01.2008	Ingenieurbüro
DUPONT MICHAEL PGMBH	Wallerode 56 4780 ST. VITH	04.01.2008	Schmiede- und Stahlarbeiten
CAMALEX SCA	Rue Renier de Brialmont 14 4960 MALMEDY	08.01.2008	Conseil et gestion
MICAM SPRL	Rue Renier de Brialmont 14 4960 MALMEDY	08.01.2008	Conseil et gestion
KELMIS VERSICHERUNGEN – ASSURANCES SPRL	Lütticher Straße 245A 4720 KELMIS	08.01.2008	Versicherungsgesellschaft
PLUS MANAGEMENT PGMBH	Industriestraße 38 4700 EUPEN	08.01.2008	Vermögens- und Firmenverwaltung
NOPAWA SPRL	Stockem 25 4700 EUPEN	09.01.2008	Finanzberatung und –verwaltung

NOPA 4 SCA	Stockem 25 4700 EUPEN	09.01.2008	Finanzberatung und –verwaltung
O. STEFFENS SCS	Rue du Chemin de fer 9 4950 WAIMES	10.01.2008	Travaux de terrassement
SCHNÄPPCHEN & BONNES AFFAIRES	Malmedyer Straße 22A 4780 ST. VITH	11.01.2008	Gebrauchtwarenhandel
SAIDI WIDAD SPRL	Am Bennet 30 4701 KETTENIS	15.01.2008	Optiker
BCONSULT SPRL	Rue de Chivremeont 5 4950 WAIMES	18.01.2008	Administration et gestion d'entreprises
BÄCKEREI LENTZEN PBMBH	Espeler 49 4790 BURG-REULAND	18.01.2008	Bäckerei
ROGITEC PGMBH	Zum Steg 3 4750 BÜTGENBACH	22.01.2008	Fahrzeughandel
H & P CONSULTING PGMBH	Landwehring 5 4731 EYNATTEN	22.01.2008	Produkt- und Personalmarketing
JU.CA.EM SPRL	Rue de la Vieille Ferme 1 4960 MALMEDY	24.01.2008	Garagiste – réparateur
F.T.F. PGMBH	Heppenbach 118 4771 EYNATTEN	24.01.2008	Klimaanlagen
TOR AUTOMATIK – ELEKTRO PELZER SPRL	Moschenberg 28 4731 EYNATTEN	24.01.2008	Automatisierung
DAVID + LEBLAN SNC SCS	Rue devant l'Etang 22 4960 MALMEDY	25.01.2008	Bureau d'architectes
BASTIN-BECKER ARCHITECTES SC SPRL	Rue Jean Hubert Cavens 61 4960 MALMEDY	28.01.2008	Bureau d'architectes
NEMACAR SPRL	Lütticher Straße 290 4720 KELMIS	29.01.2008	Baustoffhandel
EISCAFE RIMINI PGMBH	Aachener Straße 2 4731 EYNATTEN	31.01.2008	Eiscafé
HTS SPORTS PGMBH	Josef-Olbertz-Straße 28 4721 KELMIS	31.01.2008	Fahrradhandel, Sportartikel
ADORETHO KG	Hochstraße 76 4700 EUPEN	31.01.2008	Unternehmensberatung
UNIKI PGMBH	Gospert 100A 4700 EUPEN	08.02.2008	Beteiligungsgesellschaft
MARICHAL CHAUFFAGE & SANITAIRE SPRL	Entre deux Terres 20 4950 WAIMES	18.02.2008	Installations sanitaires
ZHOU MIAO SPRL	Rue derrière la Vaulx 37 4960 MALMEDY	20.02.2008	Import – Export
LAMBERTZ ET FILS SPRL	Route d'Eupen 54 4960 MALMEDY	25.02.2008	Restauration
AUTOGLASEINBAU UND – VERTRIEG CW WEBER	Herbesthaler Straße 265C 4700 EUPEN	25.02.2008	Handel mit Autoglas
BUCHENWEG AG	Buchenweg 12 4700 EUPEN	25.02.2008	Beteiligungsgesellschaft

1.2. Konkurse vom 01.12.2007 bis 29.02.2008

FIRMA	Tätigkeit	Datum	Kommissarischer Richter
ZIMMERMANN JOERG Wesselbend 113 4731 EYNATTEN	**Disco – Dancing**	**06.12.2007**	**PIEPER**
		Motif	Konkursverwalter
		Auf Geständnis	**RANSY**
FIRMA	Tätigkeit	Datum	Kommissarischer Richter
JODOCY MICHAEL Hufengasse 11 4700 EUPEN	**Sanierung von Bauten, Forstarbeiten**	**06.12.2007**	**PIEPER**
		Motif	Konkursverwalter
		Auf Geständnis	**CHANTRAINE**
FIRMA	Tätigkeit	Datum	Kommissarischer Richter
WOOD CONCEPT NV Lehnenweg 1B 4750 BÜTGENBACH	**Bau von Tragkonstruktionen und Decken**	**10.01.2008**	**PIEPER**
		Motif	Konkursverwalter
		Auf Geständnis	**ORBAN**

2. Kammer-Mitteilungen

2.1. Aktuelle Verrechnungstarife

TARIFLISTE (gültig ab 1. Februar 2008)		
Dienstleistung	**Mitgliedsfirma**	**Nicht-Mitglied**
Beglaubigungen :		
1. Ursprungszeugnisse :	11,36 €	idem
- pro Kopie	1,70 €	idem
2. Rechnungen mit oder ohne UZ		
- Original	36,67 €	52,39 €
- pro Duplikat :	11,53 €	15,72 €
3. Verträge, Bescheinigungen, ...		
- Original	47,15 €	78,59 €
- pro Duplikat	11,53 €	15,72 €
4. Bescheinigung auf IHK-Papier		
- Original	47,15 €	78,59 €
- pro Duplikat	11,53 €	15,72 €

2.2. Liste der neuen Mitglieder

Nachfolgende neue Mitglieder heißen wir bei der Kammer herzlich willkommen :

AS FINANCE AG
Malmedyer Straße 45A
4780 ST. VITH
Versicherungsmakler

ASSURANCES SCHMATZ SPRL
Derrière la Vaulx 43
4960 MALMEDY
Versicherungen

BAU- UND MÖBELSCHREINEREI ULRICH BRÜLS
Rocherath 26B
4760 BÜLLINGEN
Bau- und Möbelschreinerei

BAUGENOSSENSCHAFT EUPEN PGMBH
Maria-Theresia-Straße 10
4700 EUPEN
Sozialer Wohnungsbau

CERTIPOST S.A.
Ninovsesteenweg 196
9320 AALST
Elektronische Zertifikate und Dokumentensicherung
www.certipost.be

EUROSTYLE ROBERT CREUTZ PGMBH
Rue Mitoyenne 350
4710 LONTZEN
Exklusiv-Vertretungen und Vertrieb hochwertiger Papeterie-Artikel
www.eurostyle.be

GROUPC SA
Binsterweg 119
4700 EUPEN
Häutehandel und –veredelung

JANSSEN AG
Aachener Straße 1
4728 HERGENRATH
Versicherungsmakler

KMD-SECURITY
Presterstraße 83-85
4711 ASTENET
Sicherheitsdienst und Bewachung
www.kmd-security.de

MARC-GERARD SA
Rue d'Othée 105
4430 ANS
Teil eines weltweit tätigen Industrienetzwerkes für Montage- und Verbindungstechnik der Würth-Gruppe
www.wuerth-industrie.com

P&M EIFELER FLEISCHVERTRIEB AG
Talstraße 12
4780 ST. VITH
Zerlegeatelier für Rind- und Schweinefleisch; Verkauf von argent. und brasil. Rindfleisch, Straußenfleisch, Lammfleisch
www.pm-eifel.com

POUMAY INSURANCE & INVESTMENT SA
Av. du Pont de Warche 10
4960 MALMEDY
Business center - Insurance - Investment - Health & Pension - Credit center
www.poumay.be

ROX-EXPO PGMBH
Busch 31
4710 LONTZEN
Messebau - Auf- und Abbau und Verleih von Ständen insbesondere für Fachmessen in ganz Europa; Verkauf von Aluminiumprofilen für Stellwände, Vitrinen, ...
www.rox-expo.com

V.I.P. FINANCE SPRL
Grand' Rue 47
4960 MALMEDY
Versicherungsmakler

HAUS DER FINANZEN
Werthplatz 13
4700 EUPEN
Vermögensberatung, Sachversicherungen KMU
www.european-finance.eu

2.3. Collaboration entre les Chambres de Commerce et Certipost

On parle beaucoup de la ***simplification administrative***. La chambre de Commerce a conclu un accord avec Certipost afin de mettre également, au sein de votre entreprise, cette simplification administrative en pratique. En offrant les produits et services de Certipost à leurs membres, les Chambres de Commerce répondent à la demande des entreprises en termes de réduction de coûts en leur permettant de communiquer au maximum par voie électronique de manière entièrement sécurisée.

Avec un certificat digital de Certipost, vous pouvez faire électroniquement vos déclarations auprès des administrations, comme par exemple, la déclaration TVA.

Mais, vous pouvez aussi utiliser votre certificat digital de Certipost afin de sécuriser vos communications électroniques avec vos partenaires professionnels. Le certificat digital de Certipost répond, et est le seul en Belgique à répondre, à toutes les exigences légales permettant d'assimiler automatiquement les signatures électroniques à des signatures manuscrites. Certipost certifie de plus, la ***qualité professionnelle***. Ainsi, vous pouvez, par exemple, signer des contrats ou des bons de commande avec la solution e-Signing de Certipost. Enfin, ce même certificat digital de Certipost peut être utilisé, dans la solution Certipost e-Invoicing Start, afin de signer, d'archiver et d'envoyer des factures électroniques conformément aux exigences légales.

La carte d'identité électronique Belge ou eID (electronic identity card) est un outil qui offre de nombreuses possibilités à votre entreprise. Certipost propose maintenant à votre entreprise, via les Chambres de Commerce, différents outils qui vous aideront à utiliser efficacement l'eID. D'une part, Certipost délivre des kits de développement eID contenant des outils vous permettant d'adapter vos applications à l'eID. D'autre part, avec le kit d'enregistrement eID, Certipost a une offre tout prête vous permettant d'enregistrer vos visiteurs très facilement avec leur eID.

Quelles sont les applications d'un certificat digital pour mon entreprise?

Simplification administrative en utilisant des applications gouvernementales:

Le gouvernement belge investit très fort dans des applications de e-gouvernement. Actuellement, le Service Public Fédéral des Finances, la Banque Carrefour de la Sécurité Sociale et la Banque Nationale de Belgique sont les principaux acteurs à offrir des applications gouvernementales.

Le gouvernement n'est pas le seul à y gagner avec cette simplification administrative. Votre entreprise peut gagner du temps en envoyant ses déclarations gouvernementales par voie électronique et réduire les coûts postaux. En plus, comme entrepreneur, vous recevez plus rapidement le feedback du gouvernement par rapport à votre déclaration. Finalement, l'environnement aussi y gagne. La diminution du papier grâce à l'électronique aide à atteindre la norme de Kyoto.

Après une période d'évangelisation, durant laquelle les entreprises pouvaient faire des déclarations électroniques de façon volontaire, le gouvernement belge a rendu obligatoire certaines des déclarations électroniques.

Par exemple, les entreprises ont déjà depuis plus de 5 ans la possibilité de faire leur déclaration TVA par voie électronique en utilisant l'application INTERVAT. A partir du 1er juillet 2007, les grandes entreprises ont l'obligation de faire leur déclaration TVA électroniquement. ***A partir du 1er février 2008, toutes les entreprises qui sont tenues de faire leur déclaration TVA mensuellement, sont obligées de le faire de façon électronique.*** Cette obligation signifie aussi une réduction de coûts de 100.000.000 € pour l'ensemble des entreprises en Belgique. Ce chiffre a été calculé par le Secrétariat d'Etat à la Simplification administrative. Cela signifie que,

même si vous n'êtes pas encore obligé aujourd'hui, vous ne faites que gagner en faisant votre déclaration TVA électroniquement dès aujourd'hui. Dans tous les cas, à partir de 2009, toutes les entreprises seront tenues de faire leur déclaration TVA électroniquement.

La Banque Nationale, de son côté, n'accepte plus les dépôts des comptes annuels sur disquette depuis le 2 avril 2007. Elle favorise activement le dépôt en ligne en donnant une réduction allant jusqu'à 60 € par dépôt de comptes annuel.

Finalement la déclaration de précompte professionnelle et les déclarations des fiches 281 et 325 devront aussi se faire électroniquement dans un futur proche.

Certipost délivre pour toutes ces déclarations un certificat digital qui protège toutes vos déclarations avec le gouvernement.

Simplification Administrative en utilisant des applications professionnelles:

A côté des déclarations gouvernementales, vous pouvez utiliser votre certificat digital immédiatement dans plusieurs applications professionnelles, comme la signature d`e-mails ou de documents et l'envoi de factures électroniques.

Support de vos activités e-business:

Avec un certificat Certipost SSL, vous ne donnez aucune chance aux fraudeurs et vous sécurisez toute communication vers votre site web
Le Certificat Certipost Code Signing assure une confiance à 100% à vos clients dans les logiciels développés par votre entreprise.

2.4. Tägliche Zustellung der Staatsblattinhalte

Tagtäglich auf einen Blick !!

Zustellung per E-mail der Zusammenfassung
der Tagesausgabe des belgischen Staatsblattes

Wie Ihnen sicherlich bekannt ist, wird das belgische Staatsblatt - mit allen gesetzlichen Veröffentlichungen der föderalen, regionalen und gemeinschaftlichen Ebene - nicht mehr gedruckt, sondern ausschließlich im Internet publiziert.

Um Ihre Konsultation der aktuellen Staatsblatt-Veröffentlichungen zu erleichtern, bietet die Industrie- und Handelskammer seit Juni 2003 den Service, den Betrieben und allen sonstigen Interessierten täglich die Zusammenfassung der Tagesausgabe per E-mail zuzustellen. Der Dienst ist für Mitgliedsfirmen kostenlos (Tarif für Nicht-Mitglieder : siehe unsere Homepage - Rubrik "Tarife").

Viele Unternehmen nutzen bereits diesen Dienst. Falls auch Sie an diesen Service interessiert sind und in den elektronischen Verteiler mit aufgenommen werden möchten, senden Sie uns bitte unten beigefügten Antwortbogen zu.

Bei Interesse bitte zurücksenden an IHK EUPEN :

per Email an "info@ihk-eupen.be" oder auf konventionellem Wege per Fax an 087/557904 oder IHK, Herbesthaler Str. 1a, 4700 Eupen

Unternehmen : .....

Kontaktperson : .....

wünscht, die Zusammenfassung der Tagesausgabe des belgischen Staatsblattes per Email an nachfolgende Email-Adresse zu erhalten.

Unsere Email-Adresse lautet : .....

Datum : ..... Unterschrift : .....

3. Veranstaltungen / Messen

3.1. Aachener Energietage – Vorteile für Frühbucher

Zum dritten Mal werden dieses Jahr die Aachener Energietage organisiert, diesmal vom 7. bis 9. November.

Ziel dieser Fachmesse ist die Vorstellung von Technologien/Techniken zur Einsparung von Energie, die verstärkte Nutzung von regenerativen Energien sowie einen verantwortungsvollen Einsatz im Umgang mit fossilen Brennstoffen.

Die Aachener Energietage bieten ein breit angelegtes Informationsforum; sie zeigen unterschiedliche Möglichkeiten im täglichen Umgang mit den regenerativen Energien und in der Einsparung von Energie und sind umrahmt von einem begleitenden Fachvortragsprogramm.

Bei Frühbuchung bis zum 15.03.2008 erhalten die Aussteller eine Reduzierung von 5,- € pro qm, die Möglichkeit, ihren Stand frei auszuwählen und werden mit einem Kurztext auf der Homepage der Messe erwähnt.

Weitere Informationen zu dieser Messe und Anmeldeunterlagen finden Sie auf www.aachener-energietage.de

3.2. Informationsveranstaltung zum Marken- und Patentrecht

Am 10. April 2008 um 14 Uhr organisiert die IHK Eupen-Malmedy-St. Vith in Zusammenarbeit mit dem Lütticher Büro von Gevers & Partner im Ambassador Hotel Eupen eine Informationsveranstaltung zum Marken- und Patentrecht.
Beleuchtet werden die unterschiedlichen Aspekte des geistigen Eigentums als Teil der Unternehmensstrategie.

3.3. Euregionaler Businesslunch „Frankreich“

Die Industrie- und Handelskammern der Euregio Maas-Rhein organisieren am 11. April 2008 von 09 Uhr 30 bis 14 Uhr ein Unternehmertreffen zum Thema „Doing Business in France“. Neben einer allgemeinen Übersicht über den französischen Markt, über gesetzliche und finanzielle Aspekte erhalten die Teilnehmer Ratschläge sowie praktische Tipps von Unternehmern mit Frankreicherfahrung.

Einladungen zu diesen Veranstaltungen werden zu gegebener Zeit verschickt.

4. Weiterbildung - Infoveranstaltungen

4.1. Seminare in deutscher Sprache – siehe IHK Webseite Veranstaltungen -> Weiterbildung

4.2. Seminare in französischer Sprache – siehe IHK Webseite Veranstaltungen -> Weiterbildung

4.3. Weiterbildungsbeihilfe BRAWO : 3. Auflage

Finanzielle Unterstützung von beruflichen Aus- und Weiterbildungen:
das ESF-Projekt BRAWO wird weitergeführt

Ab Juli 2007 geht das ESF-Projekt BRAWO (**Ber**ufliche **A**us- und **W**eiterbildungs-**O**ffensive) mit einem **neuen Regelwerk** in die dritte Runde.

Ziel des ESF-Projektes **BRAWO III** ist die Förderung der Beschäftigungsfähigkeit und des Lebensbegleitenden Lernens sowie die Sicherung des Wirtschaftsstandortes DG durch
eine finanzielle Unterstützung an private Arbeitgeber, Arbeitnehmer (auch BVA-Kräfte), Selbstständige, Freiberufler und Arbeitsuchende, die ihren Arbeitsplatz oder Wohnort in der Deutschsprachigen Gemeinschaft haben und sich beruflich weiterbilden möchten.

Bezuschusst werden personenbezogene, qualitativ hochwertige, arbeitsmarksrelevante berufliche Weiterbildungen im In- und Ausland.

Welche Ausgaben werden bezuschusst?

Einschreibegebühren, Prüfungsgebühren, Dokumentation/Material, Übernachtungskosten, Fahrtkosten, Kinderbetreuungskosten.

Wie hoch ist die Bezuschussung?

Ein Drittel der zulässigen Ausgaben wird zurückerstattet, und dies bis zu 1000 € pro Person und pro Weiterbildung, bzw. Ausbildungsjahr.

Die **neuen Zuschusskriterien** und das dazugehörige BRAWO-Antragsformular stehen ab sofort auf www.wib.be zur Verfügung. Nähere Informationen zur Antragstellung erteilt die Weiterbildungsinformationsstelle des Ministeriums der Deutschsprachigen Gemeinschaft (W.I.B): 0800/ 92 187 (kostenlose Weiterbildungshotline).

Ihre Ansprechpartnerinnen im Ministerium der DG (Gospertstr. 1, 4700 Eupen) sind:

Lilita Antys (Sachbearbeiterin):
Tel.++32/(0)87/59 63 86
E-Mail: lilita.antys@dgov.be

Caroline Heck (Sachbearbeiterin):
Tel.++32/(0)87/59 64 05
E-Mail: caroline.heck@dgov.be

Christina Schimanski (Projektleiterin):
Tel.++32/(0)87/59 64 99
E-Mail: christina.schimanski@dgov.be

Die **Ber**ufliche **A**us- und **W**eiterbildungs-**O**ffensive ist ein Projekt des Ministeriums der Deutschsprachigen Gemeinschaft mit Unterstützung des Europäischen Sozialfonds (ESF).

5. Informatik / Internet

5.1. Guide Web de l'entrepreneur wallon – 560 liens commentés pour entreprendre en Wallonie

http://www.uwe.be/guideweb2007.html

5.2. IHK-Firmenwebseite : Erste Anlaufstelle für Firmenkontakte

Mit drei Klicks zum Geschäftspartner

Von den gut 24.000 Seitenaufrufen pro Monat entfallen knapp 2.000 Aufrufe auf die Seiten der ostbelgischen Firmen, die somit zu den am stärksten besuchten Einzelseiten des IHK-Internetauftritts gehören.

In einer wohl einmaligen Darstellungsweise werden die ostbelgischen Firmen mit eigener Website dort in einer international bekannten Klassierung übersichtlich aufgelistet, werden die wichtigsten betrieblichen Aktivitäten pro Tätigkeitsgruppe beschrieben und nachgeschaltet die Betriebe dieser Gruppe aufgeführt. Ein Klick auf den Firmennamen genügt dann, um den Betrieb mit seinen Angeboten aufgrund seines eigenen Internetauftritts kennenzulernen.

Dem Besucher werden mittlerweile etwa 350 Betriebe auf diesem Weg bekannt gemacht.

Sie gehören noch nicht dazu ? Dann nehmen Sie doch kurz Kontakt auf mit dem Sekretariat der IHK unter info@ihk-eupen.be

6. Wirtschaftsinfos und -recht

6.1. Indexentwicklungen

Nachstehend überreichen wir Ihnen eine Tabelle mit der Entwicklung der Verbraucherpreise, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Dokumentes bekannt sind (Quelle : Belgisches Staatsblatt). Ab Januar 1994 wurde seitens der Regierung der sogenannte "Gesundheitsindex" eingeführt, der die Basis für die Einkommenserhöhungen, Mieterhöhungen, ... darstellt. Für weitere Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Monat	Index	Gesundheitsindex	Sozialindex
Februar 2008	109,62	108,71	107,73
Januar 2008	108,84	107,85	107,10
Dezember 2007	108,40	107,44	106,57
November 2007	108,10	106,93	106,13
Oktober 2007	107,10	106,19	105,82
September 2007	106,54	105,71	105,59
August 2007	106,44	105,67	105,50
Juli 2007	106,57	105,70	105,48
Juni 2007	106,12	105,28	105,36
Mai 2007	106,13	105,34	105,40
April 2007	106,26	105,58	105,30
März 2007	105,78	105,23	105,07
Februar 2007	105,77	105,46	104,91
Januar 2007	105,20	104,92	104,63
Dezember 2006	105,15	104,68	104,49
November 2006	105,01	104,58	104,41
Oktober 2006	104,75	104,32	104,33
September 2006	104,96	104,36	104,23
August 2006	105,26	104,38	104,13
Juli 2006	105,13	104,25	103,93
Juni 2006	104,77	103,93	103,68
Mai 2006	104,79	103,95	103,52
April 2006	104,40	103,60	103,24
März 2006	103,89	123,23	103,03
Februar 2006	103,93	103,31	102,89
(*)Januar 2006	103,48	102,82	102,66
Dezember 2005	118,90	116,91	116,71
November 2005	118,92	116,82	116,68
Oktober 2005	118,95	116,46	116,66
September 2005	119,17	116,65	116,62
August 2005	119,03	116,78	116,48
Juli 2005	118,92	116,76	116,25
Juni 2005	118,21	116,29	116,04
Mai 2005	117,85	116,09	115,79
April 2005	117,69	115,87	115,43
März 2005	117,41	115,90	115,03
Februar 2005	116,66	115,28	114,67
Januar 2005	115,88	114,68	114,48
Dezember 2004	115,56	114,25	114,33
Dezember 2003	112,99	112,32	112,33
Dezember 2002	111,06	110,55	110,52
Dezember 2001	109,56	109,23	109,26
Dezember 2000	107,22	106,40	106,27

(*) Umrechnungsfaktoren : Index : 0,8701 - Gesundheitsindex : 0,8790

6.2. Eurochambers Economic Survey 2008

L'optimisme le plus élevé depuis sept ans

Selon le 'EUROCHAMBRES Economic Survey 2008' (EES), publié aujourd'hui (04/12/07) à Bruxelles, les attentes des chefs d'entreprise européens sont élevées pour l'année prochaine, atteignant leur plus haut niveau depuis 7 ans. L'optimisme s'accroît pour tous les indicateurs économiques, avec des niveaux records pour le chiffre d'affaires total. Seules les perspectives de ventes à l'exportation semblent prudentes, indiquant que, dans l'ensemble, les entreprises ne se sentent pas touchées par des facteurs tels que la faiblesse du dollar, la hausse du coût de l'énergie et la récente crise du crédit.

Pierre Simon, Président d'EUROCHAMBRES, constate: *"Ces résultats peuvent apparaÎtre surprenants, allant à l'encontre des prévisions actuelles qui annoncent une croissance à la baisse en 2008. Mais nous estimons que la confiance profonde dans le marché intérieur de l'UE, le potentiel considérable offert par les économies émergentes et les tendances de l'emploi qui, à ce jour, sont positives font partie des facteurs permettant aux chefs d'entreprise de se sentir moins vulnérables aux chocs extérieurs. "*

C'est au Danemark que la confiance des entreprises - le principal indicateur de l'EES est la plus élevée avec un solde net[1] de 73 points, et c'est en Estonie (-20) qu'elle est la plus faible. L'Espagne (-12), la Grèce (-5,2) et la Hongrie (-4) étant les seuls autres pays enregistrant des soldes négatifs. En République tchèque on note le plus fort accroissement de la confiance des entreprises (+23 par rapport à l'année dernière) tandis que la pire régression est enregistrée en Estonie (-44 points).

L'EES de cette année a enquêté auprès de plus de 86.000 chefs d'entreprises de 133 régions européennes dans 27 pays2. Outre la confiance des entreprises (sentiment vis-àvis du climat économique général en 2008), cinq autres indicateurs ont été examinés: le chiffre d'affaires total, les ventes intérieures, les ventes à l'exportation, l'emploi et les investissements.

Chiffre d'affaires total

Les attentes en matière de chiffre d'affaires total sont encore meilleures qu'en 2007, poursuivant la tendance à la hausse amorcée ces dernières années. Cette évolution positive est principalement tirée par la France (+8,5) et l'Allemagne (+4) vu leur poids économique relatif. Toutefois, en termes absolus, c'est dans les nouveaux États membres ainsi qu'en Scandinavie et au Portugal que les attentes sont les plus élevées.

Ventes intérieures

Les attentes 2007 en matière de ventes intérieures s'étant révélées exactes, les entreprises interrogées demeurent optimistes pour l'année à venir. Alors que les attentes sont en moyenne légèrement plus élevées que l'année dernière, en République tchèque (+26,3), à Chypre (+17,2) et en Lettonie (+15), on note un fort accroissement. Dans leurs prévisions, les entreprises de la zone Euro dépassent de loin les entreprises ne faisant pas partie de cette zone.

M. Simon fait remarquer: *"Environ 70% des échanges commerciaux sont réalisés dans l'UE,* ce *qui démontre clairement l'importance du marché intérieur pour les entreprises européennes. A cet égard, il est essentiel d'accélérer la mise en œuvre harmonisée de la directive "Services" et de procéder à une révision en profondeur des lignes directrices intégrées pour la croissance et l'emploi - en mettant l'accent sur les PME. "*

Ventes à l'exportation

Bien que les perspectives pour les ventes à l'exportation demeurent positives, les attentes sont légèrement plus faibles que l'année dernière. Le Royaume-Uni (-10,9 points) est le pays le plus pessimiste pour cet indicateur à cause des répercussions éventuelles des bouleversements récents sur son vaste marché financier. Les entreprises allemandes sont parvenues à compenser la perte de marchés potentiels aux USA en accroissant leurs exportations vers de nouvelles économies émergentes. Les entreprises de la zone euro sont beaucoup plus optimistes quant à leurs perspectives d'exportation en 2008 que les entreprises ne faisant pas partie de cette zone.

M. Simon: *"Bien que le marché intérieur soit le principal terrain d'action des chefs d'entreprise européens, les exportations jouent un rôle important. Par conséquent, il est essentiel de faciliter l'accès aux marchés émergents et de veiller* à ce *que les entreprises européennes ne soient pas pénalisées par des obstacles non tarifaires et des droits de douanes élevés. Dans cette optique, nous demandons aux institutions de l'UE de promouvoir plus de programmes européens pour l'internationalisation des entreprises. "*

Emploi

L'emploi a bénéficié des performances économiques relativement bonnes de l'UE cette année; en effet, il aura augmenté d'environ 1,5% à la fin de l'année et les entreprises prévoient une croissance encore plus forte l'année prochaine. Dans les nouveaux États membres et dans les États scandinaves, les prévisions des entreprises sont particulièrement élevées. Quant aux employeurs allemands, leur optimisme est le plus élevé depuis près de dix ans avec un solde net de 9.

Selon M. Simon: *"Si l'Europe veut maintenir* ce *mouvement, la réforme des politiques de l'emploi doit aller encore plus loin. Des marchés de l'emploi flexibles sont nécessaires et la flexicurité extérieure devrait être encouragée pour que les travailleurs ne craignent plus le chômage."*

Investissements

L'on s'attend à ce que les investissements atteignent des niveaux légèrement plus élevés en 2008 qu'en 2007. C'est peut-être à cause de l'impact de la crise du crédit, qui pourrait déboucher sur des taux d'intérêt plus élevés, que les répondants ne prévoient pas de croissante significative dans ce domaine. Néanmoins, l'on prévoit des investissements substantiels, surtout dans les nouveaux États membres (par exemple: +20,2 dans la République tchèque).

6.3. Les entreprises belges ont confiance en l'avenir économique

Sondage réalisé par les Chambres de Commerce

2007 était une année positive pour la plupart des entreprises belges avec un meilleur chiffre d'affaires, de nouvelles embauches et des nouveaux investissements. Les prévisions pour 2008 restent optimistes, bien qu'un peu moins ambitieuses. Pourtant la majorité des pays européens montrent, au contraire, une tendance à la hausse de la confiance d'entreprises pour 2008. En termes absolus, les entrepreneurs belges, tout comme leurs collègues néerlandais, slovènes et portugais, restent cependant parmi les plus optimistes de la zone euro. C'est ce qui ressort d'un sondage réalisé en septembre dernier par les Chambres de Commerces belges auprès de 650 entreprises, une initiative d'Eurochambres à échelle européenne.

Le niveau des chiffres d'affaires pour 2008 est revu à la hausse en Belgique, avec une croissance plus accentuée grâce à la demande intérieure. D'après le sondage, la Belgique reste très optimiste par rapport à ses prévisions d'investissement pour 2008, malgré la crise politique et la baisse de la valeur du dollar. Pour ce qui est des attentes optimistes en termes d'expansion du personnel en 2008, la Belgique se situe bien au-delà de la moyenne européenne, malgré le vieillissement de la population et la pénurie d'employés expérimentés. Pour ce qui est de l'acquisition de nouveaux investissements, les entrepreneurs sont mitigés. Seule une petite moitié des interrogés table sur une augmentation du rythme d'investissement, soit à une diminution de 10% par rapport à cette année.
"L'avantage d'un sondage de ce genre réalisé par les Chambres de Commerce est que nous pouvons en conclure des différences locales et régionales, car les Chambres ont une portée régionale» comme nous l'indique Wouter Van Gulck, directeur général de la Fédération des Chambres de Commerce et d'Industrie de Belgique. En effet, les chiffres démontrent que la confiance d'entreprises est généralement plus élevée en Flandre, notamment en termes de progression du chiffre d'affaires, de la taille du personnel et des investissements supplémentaires. Par contre, pour ce qui est des exportations, c'est tout le contraire. Le bilan pour 2007 était nettement plus encourageant pour les entreprises wallonnes que pour celles situées de l'autre côté de la frontière linguistique. Selon les chiffres, cet écart s'accentuera en 2008 entre les deux régions (62% contre 46%), ce qui pourrait s'expliquer par le fait que « le panier d'exportation flamande est principalement composée de produits semi-finis et de basse technologie, du moins si l'on compare avec les pays voisins,» estime Wouter Van Gulck. « Dans une période de croissance ralentie de l'économie, comme c'est le cas aujourd'hui, il est en effet de plus en plus difficile de défendre sa position. »

6.4. Pas d'innovation sans brevets

L'innovation est un moteur essentiel de la croissance économique. Elle génère des emplois supplémentaires et de la richesse. Il importe donc de créer un cadre favorable aux investissements de R&D des entreprises. Des systèmes efficaces de protection de la propriété intellectuelle, en général, et la protection des brevets sur les inventions techniques, en particulier, sont vitaux pour valoriser les résultats des efforts d'innovation. Les entreprises seront moins enclines à investir dans de nouveaux produits et technologies si elles ne sont pas sûres d'amortir ces investissements. Il est dès lors essentiel de prévoir une protection des brevets évitant que les résultats d'une recherche puissent être copiés gratuitement. De plus, les résultats de la recherche sont ainsi rendus publics, de sorte qu'ils stimulent de nouvelles inventions. Le nombre de demandes de brevets déposées par des inventeurs belges peut être considéré comme un indicateur du degré d'innovation. Or, on constate qu'il est beaucoup plus bas que le nombre de brevets déposés par des chercheurs étrangers. On observe egalement que les demandes de brevets et les dépenses de R&D se concentrent en Belgique sur un petit nombre d'entreprises. Il existe principalement trois explications à ces phénomènes : le manque de culture des brevets en Belgique, le coût excessif du système européen de brevet et l'insécurité juridique qu'il génère. Le temps est donc venu d'agir, et les recommandations sont claires. Stimuler une culture des brevets implique avant tout de favoriser une bonne connaissance des avantages des brevets ainsi que des procédures nationales et européennes de demande auprès des chercheurs et dans les entreprises, et particulièrement les PME. La FEB veillera en 2008 à mettre régulièrement et explicitement ce thème en avant et organisera des formations sur les droits de propriété intellectuelle à l'intention des entreprises. Elle appelle les pouvoirs publics et les autres acteurs à entreprendre les actions nécessaires à cet effet. Le système européen de brevets impose aux entreprises des coûts trois à cinq fois supérieurs à ceux que supportent leurs concurrents aux Etats-Unis ou en Asie. C'est la conséquence des coûts de traduction et des taxes plus élevées. De plus, ce système est complexe, difficilement applicable et il n'offre pas une sécurité juridique suffisante en l'absence d'un véritable titre européen de protection et d'un système central de règlement des litiges. Pour réduire les coûts de traduction, il importe avant tout que la Belgique ratifie le protocole de Londres et incite les autres États membres à en faire autant. On pourra ainsi réduire sensiblement le nombre de traductions obligatoires. Par ailleurs, la Belgique doit collaborer de manière constructive à la mise en place d'une juridiction européenne spécialisée dans les brevets sur la base des récentes propositions de la présidence portugaise. Cela implique qu'en Belgique aussi, toutes les affaires soient centralisées auprès d'un tribunal unique, doté de juges spécialisés. Enfin, nous continuons à préconiser un brevet communautaire s'appliquant dans tous les États membres. Le monde des entreprises maintiendra la pression jusqu'à l'obtention de cet objectif ultime.

PHILIPPE LAMBRECHT,

ADMINISTRATEUR-SECRÉTAIRE GÉNÉRAL

InforFEB du 13/12/07

6.5. Konflikte zwischen Anteilseignern – wie kann man diese auflösen ?

Mittelständler, Dezember 2007

Konflikte zwischen Anteilseignern	Vertragliche Lösungen	Gerichtliche Lösungen	Gesetzlich vorgesehene Lösungen
Vorbeugen			
	- Vorkaufsrechtsklausel - Stimmabgabenübereinkunft - Statutäre Begrenzung des Stimmrechts - Überkreuztes Angebot zum Kauf oderVerkauf (Beispiel: Salomonangebot oder russisches Roulette) (A) - "Pivotvorgang" oder treuhänderische Abtretung von Anteilen an Dritte (B) - Klausel der proportionalen Vertretung der Anteilseigner im Verwaltungsrat - "Pivotverwalter" (C) - Vermittlung durch einen Dritten mittels bindender Entscheidung, beziehungsweise bindende Ansicht (0)	- Einschreiten des Eilrichters (H)	- Der Verwaltungs rat, der Kommissar-Betriebsrevisor; falls er vorhanden ist, und jeder andere Kommissar können die Generalver-sammlung einberufen. Sie müssen diese auf Anfrage von Anteilseignern, die mindestens *1/5* des Geseil-schaftskapitals repräsentie-ren, einberufen. (L)
Kurieren			
	- Vermittlung durch einen Dritten oder bindende Entscheidung, beziehungsweise bindende Ansicht - Überkreuztes Angebot zum Kauf oder Verkauf (Beispiel: Salomonangebot oder russisches Roulette) - Klausel des zwingenden Rückkaufs (E) - Klausel des Rückzugs (F) - Arbitrageklausel (G)	- Einschreiten des Eilrichters, eines vorläufigen Verwalters oder eines Kommissars-Betriebsrevisors (I) - Bezeichnung eines gerichtlichen Zwangsverwalters Q) - Klage wegen Missbrauch der Gleichheit, Mehrheit oder der Minderheit (K)	- Einberufung der Generalversammlung [siehe (Ln - Aufhebung einer Entscheidung der Generalversammlung (M) - Ausschließung eines Anteilseigners aus "gewichtigem Grund" (N) - Rückzug eines Anteileigners (0) - Auflösung einer Gesellschaft aus "gewichtigem Grund" (P)

I. Lösungsansätze

Diese vorangeführte Tabelle listet die hauptsächlichen präventiven und kurativen Lösungsansätze auf, die hauptsächlich im belgischen Recht bei Auftreten von Problemen zwischen Anteilseignern verwandt werden. Nachstehend werden einige der oben angeführten Lösungsansätze näher durchleuchtet.

(A) Überkreuztes Angebot zum Kauf oder Verkauf (Beispiel: Salomonangebot oder russisches Roulette): Im Fall eines Kaufangebotes ("Ca"") kann der Begünstigte der Klausel die Anteile ersteigern, beziehungsweise den Rechtsteller zum Verkauf seiner Anteile verpflichten. Im Falle eines Verkaufsangebotes (‚Put") hat der Begünstigte die Möglichkeit, die Anteile zu verkaufen, beziehungsweise die anderen Anteilseigner zu dem Kauf der Anteile zu verpflichten. Die so genannte "Salomonklausel“ (oder "russisches Roulette") ist eine Klausel, durch die der Anteilseigner A dem Anteilseigner B anbietet,Anteile zu einem durch A einseitig festgelegten Preis zu übernehmen. Nach diesem Angebot ist B verpflichtet, entweder seine Anteile an A zu verkaufen (Ankaufsangebot) oder die Anteile von A (Verkaufsangebot) zu dem Preis festgelegt durch A zu

kaufen. Dieser Mechanismus kann jedoch nur greifen, wenn dieAnteilseigner ähnliche Vermögensverhältnisse haben.

(B) "Pivotvorgang" oder treuhänderische Abtretung von Anteilen an Dritte (salomonische Klauseln oder russisches Roulette: Der "Pivotvorgang" besteht darin, im Falle von Anteilseigner mit identischen Anteilen, ein (oder mehrere) Anteil (die "Pivotaktie") einem Dritten anzuvertrauen, die die Mehrheit der Stimmabgaben entscheidend beeinflusst, um somit die Blockagesituation aufzuheben.

(C) "Pivotverwalter": dieser Vorgang hat zum Ziel, in dem Verwaltungs rat (dessen Sitzverteilung paritätisch zwischen den Anteilseignern aufgeteilt ist) einen Dritten einzusetzen, der das Vertrauen der Anteilseigner verfügt, und der zur Aufgabe hat, die Konflikte zu lösen.

(D) Vermittlung ("mediation") durch einen Dritten mittels bindender Entscheidung, beziehungsweise bindende Ansicht: im Falle einerVermittlung bindet der Lösungsvorschlag des Dritten nicht die Parteien. In den anderen Fällen (Vermittlung mittels bindender Entscheidung, bindender Ansicht) sind die Parteien jedoch an der Entscheidung oder an den Vorschlag des Dritten gebunden.

(E) Klausel des zwingenden Rückkaufs: diese Klausel bietet die Möglichkeit, in den in den Statuten vorgesehenen Fällen die Anteile eines Anteilseigners aufzukaufen, ohne dass er sich diesem verwehren könnte.

(F) Klausel des Rückzugs: diese Klausel bietet einem Anteilseigner die Möglichkeit, in den vorgesehenen Fällen sich aus dem Aktionariat der Gesellschaft zurückzuziehen und den Rückkauf seiner Anteile durch die andern Anteilseigner, notfalls gerichtlich, einzufordern.

(G) Arbitrageklausel: durch diese Klausel kann ein "privater Richter" (Schiedsrichter) durch die Parteien bezeichnet werden gemäß der Modalitäten vorgesehen in der Arbitragevereinbarung. Die Parteien sehen unter anderem selber die Verfahrensregeln vor. Dieses Verfahren hat zum Vorteil, dass diese Streitfälle durch Sachkundige beurteilt werden und dies in vollständiger Diskretion, d.h. ohne dass ein öffentliches Verfahren beim Gericht eingeleitet wird.

(H) Einschreiten des Eilrichters: der Eilrichter kann provisorische Maßnahmen in einem Streitfall nehmen, damit kurzfristig eine Lösung gefunden wird. Der Eilrichter kann jedoch meistens nicht zum Grunde der Sache entscheiden. Der Eilrichter kann zum Beispiel einige Situationen durch vorläufige Entscheidungen zuschneiden, in denen eine weitere Verzögerung in den Streitfällen der Gesellschaft einen schwerwiegenden Schaden zufügen würde.

(I) Einschreiten des Eilrichters zur Bezeichnung eines vorläufigen Verwalters oder eines KommissarsBetriebsrevisors: Ziel ist es, eine Lähmung der Gesellschaftsorgane zu überbrücken oder zu vermeiden, die aufgrund einer rechtsmissbräuchlichen Situation entstehen könnte (zum Beispiel: ein Anteilseigner verübt systematisch Missbräuche, die verursachen, dass der Verwaltungsrat keine Entscheidung mehr fällen kann).

(J) Bezeichnung eines gerichtlichen Zwangsverwalters: Die Bezeichnung eines gerichtlichen Zwangsverwalters ("sequestre") kann durch jede Person gerichtlich angefragt werden, wenn nachgewiesen wird, dass der Antragsteller offensichtlich über Rechte bezüglich der strittigen Sache verfügt, die unter Zwangsverwaltung gestellt werden soll.

(K) Klage wegen Missbrauch der Gleichheit, Mehrheit oder der Minderheit: es handelt sich um eine Anwendung des juristischen Konzepts des Rechtsmissbrauchs, in denen gleichmehrheitliche Anteilseigner, Mehrheitsanteilseigner oder Minderheitsanteilseigner die Rechte missbrauchen, die ihnen durch ihr Anteilseignerstatut geboten werden. Der Geschädigte kann auf Schadensersatz oder auf Annullierung der strittigen Entscheidung (etc.) klagen.

(M) Aufhebung einer Entscheidung der Generalversammlung: die Anfrage auf Annullierung einer Entscheidung der Generalversammlung kann nur durch einen Anteilseigner angefragt werden, der nachweist, dass hierfür schwerwiegende Gründe vorhanden sein sollten.

(N) Ausschließung eines Anteilseigners aus "gewichtigem Grund": jeder Anteilseigner, der über mindestens 30% der Stimmrechte in dem Gesellschaftskapital verfügt, kann vor dem Gerichtspräsident des Handelsgerichts des Gesellschaftssitzes die Ausschließung eines (selbst mehrheitlichen) Anteilseigners aus gewichtigem Grund einfordern. Der Eilrichter ist in diesem Falle befugt, eine Entscheidung zum Grunde der Sache zu fällen, beziehungsweise den ange- . klagten Anteilseigner von dem Gesellschaftskapital auszuschließen. Ein gewichtiger Grund wird lediglich im Hinblick des Gesellschaftsinteresses bewertet, ohne dass in diesem Falle die persönlichen Interessen des Antragstellers berücksichtigt würden. Falls ein gewichtiger Grund nachgewiesen wird, bzw. nachdem der Wert der Anteile festgelegt wurde, verurteilt der Richter den Beklagten, seine Anteile innerhalb der gesetzten Frist zu dem durch den Richter festgelegten Preis an den Kläger zu veräußern.

(O) **Rückzug eines Anteileigners**: aufgrund dieses Verfahrens kann ein Anteilseigner, der über legitime Beweggründe für diese Anfrage verfügt, gerichtlich die übrigen Anteilseigner dazu verpflichten, seine Anteile zu dem durch den Richter festgelegten Preis innerhalb der festgesetzten Frist zu ersteigern. Die legitimen Beweggründe werden anhand der individuellen Interessen des Anteilseigners bestimmt, die jedoch niemals gegen das Gesellschaftsinteresse verstoßen können.

(P) Auflösung einer Gesellschaft: es handelt sich um eine außergewöhnlich schwerwiegende Maßnahme, die nur selten angefragt und nur selten durch den Richter angeordnet wird. Zum Beispiel kann in folgenden Fällen die Auflösung einer Gesellschaft angefragt werden:

- die Realisierung des Gesellschaftsobjekts ist definitiv unmöglich;
- die Missachtung der vertraglichen Verpflichtungen durch einen Anteilseigner, die in erheblichem Maße die Belange der Gesellschaft beeinträchtigen (z.B.Ausübung einer Konkurrenzaktivität, die effektiv die Gesellschaft schädigt);

- eine schwerwiegende, definitive Uneinigkeit zwischen den Anteilseignern, die jegliche weitere Zusammenarbeit unmöglich macht;

- permanente Situation eines Mehrheitsrechtsmissbrauchs, der nur durch eine Auflösung der Gesellschaft beendet werden kann.

II. Hierarchie der Lösungsansätze

Es ist festzustellen, dass die Punkte Abis P von der für die Gesellschaft mit dem geringsten bis zum schwerwiegendsten Lösungsansatz aufgelistet wurden.
Somit ist festzustellen, dass ein mit einem Problem befasster Rich ter eher dazu geneigt sein wird, geringfügigere Lösungen für den Streitfall anzuordnen.

In jedem Fall wird der Handelsrichter versuchen, die pragmatischste Lösung für das Problem zu finden, beziehungsweise die Parteien zu einer schnell durchführbaren Lösung zu bewegen, ohne jedoch unbedingt das weitere Fortbestehen der Gesellschaft zu gefährden.

Sollten demnach Probleme in einer Gesellschaft auftreten, so sieht die belgische Gesetzgebung eine Vielzahl an Lösungsansätzen für diese Probleme vor .•

David Chantraine Raeren
Rechtsanwalt Diplomiert in Steuer- und Unternehmensrecht

6.6. La vente vue sous un autre angle

Le comportement non verbal du client

Dans le processus de communication entre client et vendeur, le vendeur doit non seulement pouvoir interpréter les signaux corporels du client mais également réagir de manière appropriée.

Louis Verbruggen, Frank Robeyns
& Robert Van de Walle

CE SONT SURTOUT les mouvements des mains, des bras et des jambes, l'expression du visage et l'attitude corporelle qui révèlent beaucoup sur l'attitude du client. Un client peut réagir de trois façons au vendeur et/ou à sa proposition:
De manière positive, négative ou neutre.

Les signaux positifs à l'égard du vendeur et/ou de sa proposition Une attitude positive est communiquée de manière non verbale par une attitude ouverte, une gestuelle et des mouvements ouverts ainsi qu'un langage positif.

8.

Signaux positifs

1. Le client se penche vers le vendeur.
2. Ses paumes sont ouvertes, accueillantes et dirigées vers le vendeur.
3. Il regarde le vendeur.
4. Le client prend le produit, le dépliant, le contrat en mains.
5. Le client sourit et parle avec enthousiasme de la proposition/du produit.
6. Bras et mains ouvertes vers le vendeur.
7. Le client écoute avec attention, est attentif, pose des questions et prend des notes.
8. Le client ne répond pas au téléphone et ne veut pas être dérangé.
9. Le temps n'est pas important. Il ne regarde pas sa montre, même pas lorsque le temps prévu est dépassé.
10. Il est près du vendeur (zone personnelle), vient vers lui, lui donne une tape sur l'épaule.
11. Il. Il opine du chef.
12. Il emploie des termes positifs pour parler du produit/de la proposition.
13. Il vient d'une position arrière vers une position avant, tout près du vendeur.
14. Il ferme la porte, la fenêtre et est assis au bout de sa chaise.
15. Ses yeux brillent.

Signaux négatifs à l'égard du vendeur et/ou de sa proposition

Une attitude négative est communiquée de manière non verbale par une attitude fermée et/ou des mouvements et gestes négatifs ainsi qu'un langage négatif.

Signaux négatifs

1. Le client s'éloigne du vendeur en s'inclinant vers l'arrière.
2. Les paumes sont tournées vers le vendeur de manière frontales.
3. Il adopte une attitude apathique et indifférente: il regarde dehors, ne touche pas le produit et la documentation, regarde de temps en temps autour de lui.
4. Il parle sans conviction, lentement et de manière amorphe. Il soupire.
5. Il joue avec son bic ou d'autres objets qui sont sur son bureau.
6. Il emploie des termes négatifs.
7. Il dit non lentement de la tête.
8. Il se penche vers l'arrière, loin du vendeur.

9. Lorsqu'il est dérangé, il ne résiste pas.
10. Il regarde sa montre sans arrêt.
11. Il croise ses bras sur la poitrine.
12. Il répond aux questions avec peu d'intérêt.
13. Il baille, remue les doigts avec agitation.
14. Il garde ses distances, domine, se montre supérieur.
15. Il s'accroche à sa chaise.
16. Il fronce les sourcils et le front.
17. Il a un regard apathique, sans passion.

Signaux neutres à l'égard du vendeur et/ou de sa proposition

Une attitude distante et peu intéressée est communiquée de manière non verbale au moyen de signaux neutres et non intéressés.

Signaux neutres

1. Attitude corporelle: se ternr droit et sans mouvements.
2. Peu de gestes avec les bras et les mains.
3. Mains et doigts mélangés.
4. Bic ou crayon tenu en main.
5. Se frotter menton, joues, cheveux.
6. Parler sans intonation, variation, conviction.
7. Garder ses distances.
8. Un visage sans émotions, ne pas sourire.
9. Des yeux inexpressifs.
10. Peu ou pas de termes positifs.
11. Assis immobile, bras et mains raides posés sur le bureau.
12. Ne prend pas produit et documentation dans les mains ?
13. Regarde dehors, par la fenêtre.

Réagir à des signaux non verbaux

Lorsque le client émet des signaux non verbaux positifs et exprime de la sorte son adhésion, le vendeur réagira de préférence selon la technique du miroir. En procédant ainsi, le vendeur imite les signaux non verbaux positifs du client sans pour autant exagérer. Par imitation, on entend adopter les mouvements corporels et les bras/mains ouverts identiques sans les copier exactement. Grâce à leur langage corporel positif et comportement identique, les deux interlocuteurs s'accepteront et arriveront à un accord. Lorsque le client émet des signaux neutres ou négatifs, le vendeur ne peut jamais les imiter sous peine de déclencher encore plus de réactions négatives.

Pour amener le client à une attitude positive, le vendeur doit:

1. Rester calme.
2. Ne jamais se lancer dans une discussion ..
3. Contredire le client.
4. Emettre des signaux non verbaux positifs.
5. Faire des remarques lorsque le client est d'accord et demander son adhésion.
6. Conduire la discussion vers un autre sujet intéressant pour le client par le biais de questions ouvertes orientées.

EXERCICES

Quelle est la signification possible des signaux non verbaux suivants?

1. Les bras croisés sur la poitrine.
2. S'incliner vers l'arrière et regarder le plafond.
3. Froncer les sourcils.
4. Tapoter sur la table avec son crayon.
5. Fixer son regard vers l'extérieur.
6. Prendre tout à coup des notes.
7. Presser les bras sur les accoudoirs.
8. S'agiter sur sa chaise.
9. Se frotter le menton.
10. Se toucher le nez.
11. Avoir les mains ouvertes, les paumes des mains ouvertes et de côté.
12. Poings serrés.
13. Attitude droite.
14. Mains fermées et jointes.
15. Les mains en poche.
16. Etre assis sur le bout de sa chaise.
17. Montrer du doigt.
18. Les mains sur les hanches.
19. Se pencher en avant vers l'autre.
20. La bouche couverte par la main.

Signification possible: Réponse

1. Les bras croisés sur la poitrine : chercher à se protéger, se fermer, supériorité.
2. S'incliner vers]' arrière et regarder le plafond : ennui, pas d'intérêt, réflexion.
3. Froncer les sourcils: étonnement, doute, réflexion.
4. Tapoter sur la table avec son crayon: pas d'intérêt, impatience.
5. Fixer son regard vers l'extérieur: pas d'intérêt, ennui.
6. Prendre tout à coup des notes: intérêt.
7. Presser les bras sur les accoudoirs: incertitude, doute, pas convaincu.
8. S'agiter sur sa chaise: nerveux, impatient.
9. Se frotter le menton: incertain, pas convaincu, réflexion.
10. Se toucher le nez: doute, méfiance, incertain, réflexion.
11. Avoir les mains ouvertes, les paumes des mains ouvertes et de côté: ouverture, confiance.
12. Poings serrés: hostilité, opposition, conviction.
13. Attitude droite: sûr de soi, confiant.
14. Mains fermées et jointes: doute, incertitude, pas convaincu.
15. Les mains en poche: détendu, maîtrisé.
16. Etre assis sur le bout de sa chaise: intérêt, attention.
17. Montrer du doigt: accusation, attaque, conviction.
18. Les mains sur les hanches: qui en impose, sûr de soi.
19. Se pencher en avant vers l'autre: intérêt, ouverture.
20. La bouche couverte par la main : mensonge, cacher quelque chose, incertitude, doute.

Le traitement des plaintes

Quand les clients vont-ils se plaindre ? Pourquoi ne se montrent-ils plus à la longue? Comment traiter les plaintes ? Quelles sont les choses à faire et à ne pas faire?

Louis Verbruggen, Frank Robeyns & Robert Van de Walle

POUR ACQUÉRIR DE nouveaux clients, aucun effort n'est superflu. Il en est tout autre lorsqu'il s'agit de clients perdus, surtout lorsque le fichier clients contient plusieurs milliers de noms. Ils disparaissent en silence sans que quiconque ne se pose de questions. La rotation des clients est pourtant le baromètre de la santé d'une entreprise et une indication de la satisfaction de la clientèle. Lorsque cet effet d'écrémage se poursuit pendant des années, il y a des conséquences négatives sur la part de marché et le potentiel client. En outre, il s'ensuit une publicité de bouche-à-oreille négative ce qui effraie les acheteurs potentiels.

Comment naissent les plaintes?

Il est important de connaître la rotation de la clientèle. Les clients peuvent ne plus se manifester pour des raisons indépendantes du fournisseur: la fin d'une activité, une faillite, un mauvais payeur ou des clients non rentables (peuvent éventuellement être traités par le biais d'un grossiste ou d'un agent). Lorsque le client prend l'initiative, c'est une conséquence de la concunence ou de plaintes. Le client n'est pas satisfait du service, du produit, de la qualité, etc. et décide de changer de fournisseur. Une plainte naît lorsque les attentes et/ou les souhaits du client ne conespondent pas aux performances promises ou attendues. Ces performances peuvent se situer au niveau du service, de la qualité, du prix, de l'assortiment de produit, etc. Une plainte est en fait, une demande d'aide: résolvez mon problème.

C'est plus grave lorsque la plainte reste cachée. Le client intenompt la relation soudainement et sans raison. Un client qui a des problèmes demande une certaine attention et veut expliquer ce qui se passe. Il est fâché et recherche une aide. Ecouter avec attention, poser des questions orientées et adopter une attitude montrant de l'intérêt pour le client sont les meilleurs moyens pour comprendre son problème et le résoudre.

Des échappatoires du genre « Monsieur Durand est en réunion» ou « Nous prendrons plus tard contact avec vous », c'est jeter de l'huile sur le feu. Le client veut une réaction immédiate et recherche la certitude. Une solution directe, qui doit être respectée, n'est pas toujours possible.

Ce que vous devez faire:

1. Confirmez la réception de la plainte dans les 24 heures par écrit.
2. Etablissez une date pour la solution.
3. Informez tous ceux qui sont concernez par la plainte.
4. Mettez un plan d'action en route: qui va faire quoi, quand et comment?

Ne remettez pas à demain ce que vous pouvez faire aujourd'hui

Le traitement de plaintes n'est pas un travail en série mais bien sur mesure. Chaque plainte doit être traitée individuellement et exige une réponse spécifique.
Le client veut:

- qu'on le croit
- recevoir une réponse rapide
- obtenir une réponse raisonnable et acceptable.

Des excuses du genre « l'ordinateur », « la téléphoniste », « le chauffeur », etc. ne sont jamais prises au sérieux.

Veillez à ce qu'un rapport accompagne chaque plainte. Ce rapport mentionne toutes les informations nécessaires et les

"Une plainte est en fait, une demande d'aide : résolvez mon problème."

actions entreprises. Une situation doit être établie hebdomadairement : plaintes entrantes, plaintes en traitement, plaintes traitées, durée minimale, moyenne et maximale du traitement, coût de la plainte, perte du chiffre d'affaires et du bénéfice. Nous devons éviter que le client ne se retrouve dans un carrousel administratif où le problème de la clientèle s'éternise. Comme les plaintes coûtent beaucoup d'argent, elles doivent être le domaine de la Direction générale qui par le biais de la communication interne sensibilise les collaborateurs et les motive pour adopter une attitude orientée client. Grâce à des faits et des chiffres, tout le monde doit être informé. Les plaintes moins importantes et simples peuvent être résolues via le téléphone ou des procédures standards afin d'assurer un temps de réaction rapide. Les collaborateurs doivent recevoir la compétence et la responsabilité pour examiner, traiter, formuler des solutions et prendre des décisions en matière de plaintes. Félicitez-les pour le travail positif et apportez leur le soutien nécessaire afin de leur permettre de travailler de manière effective et efficace. Veillez à ce que le client arrive directement auprès de la personne appropriée et ne doive pas répéter sept fois son récit.

CONSEILS

Ce que vous ne devez pas faire en traitant les plaintes

1. Rechercher des échappatoires ou ne pas prendre ses responsabilités.
   Exemple: « Notre collaborateur n'est pas là, ... est en vacances, ... est en réunion ».
2. Justification de la plainte.
   Exemple: « Cela arrive régulièrement chez nous, ... Rien n'est parfait. .. ».
3. Réagir de manière apathique
   Exemple: « Pouvez-vous retéléphoner demain, ... Nous sommes très occupés, ... Je ne sais pas ... ».
4. Etre accusateur.
   Exemple: « Avez-vous lu le mode d'emploi? ... Vous avez probablement fait une fausse manœuvre ».
5. Nier.
   Exemple: « Ce n'est pas possible, ... Cela ne se peut pas, ... Jamais chez nous ... ».
6. Céder immédiatement.
   Exemple: « Je règle la chose demain, ... Pas de problème ».
7. Discréditer sa propre entreprise.
   Exemple: « Oui, ces derniers temps, chez nous ... , De nouveaux collaborateurs ... , lis ne comprennent pas chez nous ... ».
8. Classer l'affaire. Les dossiers de plaintes doivent être sur le bureau et non pas dans les tiroirs.

CONSEILS

Ce que vous devez faire en traitant des plaintes

1. Montrez de la compréhension pour le clientlla plainte. Faites que cela apparaisse dans votre attitude et vos paroles. Emettez des signaux positifs!!! « Je vous comprends, » « Je peux me mettre à votre place », « C'est ennuyeux pour vous ».
2. Laissez le client raconter son histoire. Taisez-vous et écoutez.
   Encouragez le, par votre attitude, à tout raconter. Posez, si nécessaire, des questions orientées supplémentaires. Plus vous saurez, mieux vous pourrez traiter la plainte.
3. Répétez avec vos propres mots ce que le client a dit et résumez ensemble. De la sorte, vous manifestez de l'intérêt pour lui et vous êtes sûr de ['avoir compris.
4. Notez les informations, faits et chiffres importants. Seules des données concrètes peuvent vous aider.
5. Etablissez une date limite de résolution et confirmez la chose par écrit. Si pour une raison donnée, cet accord ne peut pas être respecté, avertissez le client. Il doit avoir le sentiment que l'on s'occupe de son problème.
6. Remerciez le client pour les informations.

6.7. Contrôler ses dépenses, un avantage compétitif accessible !

Pour éviter de s'enfoncer dans le rouge, il y a deux solutions : on peut soit augmenter les revenus, soit réduire les dépenses. Il n'est pas toujours aisé de planifier avec exactitude ses rentrées. Il est par contre bien plus facile de limiter ses dépenses !

Contrôler vos coûts vous semble une évidence ? Pourtant de nombreuses sociétés se sont laissé prendre au piège, leurrées par d'alléchantes perspectives de revenus futurs. Rappelons-nous le cas de Boo.com, la faillite la plus célèbre dans l'histoire d'Internet en Europe.

La vision de Boo était de devenir le plus grand distributeur de vêtements de sport haut de gamme sur Internet, avec des marques comme Polo Ralph Lauren ou Tommy Hilfiger. Ils voulaient démarrer simultanément en Europe et aux Etats-Unis, avec un concept novateur et ultra sophistiqué de mannequin virtuel en 3D, « Miss Boo », pour aider le consommateur à essayer et faire ses achats en ligne.

Malgré un nombre record de pré-inscriptions générées par une vaste campagne de relations publiques, les ventes ne décollèrent pas : le temps de chargement des pages web était beaucoup trop long et la cible, les jeunes de 18 à 24 ans, était peu habituée à acheter à distance. Les taux de conversion estimés par les fondateurs étaient beaucoup trop optimistes.

Les dépenses, elles, s'envolèrent ! Les développements technologiques nécessités par le concept étaient très coûteux. Les budgets marketing pour lancer Boo dans 18 pays simultanément étaient colossaux. Sans parler des salaires des 350 employés.

Résultat : les 130 millions de dollars levés auprès de Bernard Arnault, la famille Benetton, Goldman Sachs et JP Morgan furent engloutis en moins d'un an. Un record !

CONTROLER SES DEPENSES POUR EVITER DE S'ENFONCER DANS LE ROUGE

L'éclatement de la bulle internet a heureusement ramené un peu de sobriété. Mais ne perdons pas de vue trop rapidement ses enseignements ! « Contrôlez mieux vos dépenses que la concurrence », nous dit Sam Walton, le fondateur de Wal-Mart. « C'est un avantage compétitif accessible. En 25 ans d'activité, bien avant que Wal-Mart soit devenu le plus grand distributeur américain, nous étions numéro 1 au classement du ratio coûts/chiffre d'affaires le plus bas. Vous pouvez vous permettre de faire beaucoup d'erreurs et remonter la pente si vous opérez de façon efficace. Ou vous pouvez être brillants et malgré tout faire faillite si vous n'êtes pas efficients. »

C'est la voie suivie intuitivement par Pierre Omidyar qui a créé eBay avec le succès que l'on sait. Il avait coutume de dire à son équipe : « Dépensez l'argent comme si c'était le vôtre. »

DISTINGUER LE NECESSAIRE DE L'ACCESSOIRE

Comme souvent, tout est une question de mesure. Il s'agit avant tout de distinguer ce qui est absolument nécessaire à la croissance de l'entreprise de ce qui n'est qu'accessoire. Attention en effet à ne pas faire « moins » avec « moins ».

Economiser au détriment de la qualité du produit ou du service serait suicidaire.
Avoir les bons partenaires à bord est aussi tout à fait primordial et il faut accepter de payer le prix. On l'a vu, Omidyar dépensait avec circonspection. Il a pourtant consenti à payer ce qu'il fallait pour s'adjoindre une grosse pointure comme Jeff Skoll pour présider à la destinée d'eBay.

UNE RESSOURCE INDISPENSABLE : LA CREATIVITE !

Il est en tous cas deux ressources cruciales auxquelles on peut recourir sans compter : la créativité et la débrouillardise !

Pour Google, comme la base de données et le nombre d'utilisateurs grandissaient, Brin et Page avaient besoin de davantage d'ordinateurs. David Vise raconte dans « The Google Story » comment, « plutôt que de dépenser 800.000$ pour un système IBM ultra-performant, ils allèrent sur le

site RackSaver.com et y trouvèrent pour 250.000$ un lot de 88 PC capables de fournir une puissance équivalente pour une capacité de stockage nettement supérieure. Ils utilisèrent aussi l'operating system gratuit Linux plutôt que d'acheter celui de Microsoft. Ces économies donnèrent à Google un avantage significatif sur ses concurrents, même ceux qui jouissaient d'un même niveau de capitalisation. Pour chaque dollar dépensé, Google avait trois fois plus de puissance informatique que ses concurrents ».

La main-d'œuvre est toujours un poste de coût élevé. Pourtant, là aussi, on peut faire le choix de s'offrir des gens de talent à moindre coût. Yves Jongen, le fondateur d'IBA raconte : « Nous étions sept au départ, avec un prototype de cyclotron dont aucune société de distribution ne voulait. Nous n'avions aucune chance d'attirer des vendeurs avec une très grande expérience dans le domaine. D'un autre côté, il était évident pour nous que la qualité des gens qui feraient le marketing était au moins aussi importante pour faire le succès d'IBA que la qualité du produit. Nous avons été chercher quelqu'un qui était à la fois très brillant mais aussi en début de carrière : Pierre Mottet, qui avait 27 ans et 4 ans d'expérience professionnelle météorique chez IBM. Comme c'était un moment de sa vie où il pouvait prendre des risques, il a accepté de nous rejoindre, et nous y sommes arrivés. »

Pour être créatif en matière de réduction des coûts, rien de tel que de se fixer des objectifs ambitieux. Comme le dit Chris Lowney dans son livre « Heroic Leadership », le manager qui fixe comme objectif une réduction de coûts de 10 % amènera son équipe à se demander où ils pourraient acheter des crayons moins chers : 10 % incite à rester dans la zone de confort, dans un schéma conventionnel. Un objectif de 40 % de réduction des dépenses amènera une remise en cause de la façon habituelle de travailler, nécessitant de penser « out-of-the-box ».

Vous voulez tenter d'atteindre un nouvel avantage compétitif en dépensant moins que la concurrence ? Alors, allez-y, réfléchissez : que pourriez-vous faire pour réduire vos coûts de 40% ?

Quelques questions coach pour vous aider à faire baisser les factures

1. Pouvez-vous faire appel à des étudiants pour effecteur certains travaux ?

2. Pourriez-vous envisager de faire appel à des sous-traitants, délocaliser certaines activités routinières non-essentielles ?

3. Est-il envisageable pour certains postes d'engager un jeune prometteur plutôt que quelqu'un de très expérimenté, forcément plus cher ?

4. Pourriez-vous envisager d'offrir des horaires flexibles ou à temps partiel (aux femmes par exemple) en compensation d'un salaire un peu moins élevé ?

5. Essayez de limiter le loyer : Evitez de signer un bail trop long. Soyez conservateur dans vos projections d'embauches : mieux vaut un bureau temporairement surpeuplé plutôt que payer pour des espaces inoccupés.

6. Peut-être pourriez-vous acheter des bureaux d'occasion (sur eBay par exemple, ou dans un magasin de fin de séries comme OKA)?

7. Pourriez-vous envisager de remplacer une campagne publicitaire coûteuse par une bonne campagne de relations publiques ? Votre entreprise présente-t-elle un côté sympa qui pourrait intéresser les journalistes ? Pourriez-vous envisager d'organiser un événement inattendu ou provocateur ? Comment pourriez-vous faire jouer le bouche-à-oreille ? Pensez à Todd's qui a créé le bouche-à-oreille en offrant leurs chaussures aujourd'hui célèbres à des personnalités comme Diana !

8. Votre banquier est un prestataire de services qui a autant besoin de vous que vous avez besoin d'eux. Pour mieux négocier, n'hésitez pas à les mettre en concurrence !

9. Pourriez-vous conclure une alliance stratégique avec un partenaire qui vous permettrait de diminuer vos coûts ?

10. Quels subsides pourriez-vous obtenir de l'Etat ou de votre région ? Certains organismes comme l'Agence Bruxelloise pour l'Entreprise ont une base de données à jour pour vous aider à y voir clair (www.ecosubsibru.be).

- Christine de Bray

PME/KMU 15/12/2007

6.8. L'ère du pétrole bon marché est derrière nous

Le prix du pétrole restera durablement élevé.
L'offre peine de *plus* en *plus* à *satisfaire la deman*de *croissante des pays* émergents. *A court terme toutefois, une correction* ne *peut être exclue.*

L'or noir n'a probablement jamais aussi bien porté son nom. La forte progression du prix du pétrole inquiète les économistes. Elle est synonyme de perte de pouvoir d'achat pour les consommateurs. Pourtant, la hausse des prix reflète en grande partie le dynamisme de l'économie mondiale, en particulier des pays émergents. Cette croissance s'est en effet révélée extrêmement solide et a véritablement dopé la demande globale d'énergie, en particulier le pétrole. Ainsi au cours des cinq dernières années, la croissance annuelle moyenne de la demande de pétrole s'est élevée à 1,7%, légèrement au-dessus de la croissance observée depuis le début des années 1970, en dépit d'une diminution importante de l'intensité énergétique au sein des pays développés. La soif insatiable des pays émergents est à l'origine de cette progression. La Chine a ainsi contribué à la croissance de la demande ces cinq dernières années à hauteur de 37%, un pourcentage supérieur à celui de l'Europe et de l'Amérique du Nord réunis[l] Ce phénomène n'étonne guère historiquement, on observe que l'augmentation de la richesse par habitant ainsi que l'industrialisation des économies est synonyme d'accélération de la demande pétrolière. En outre, les prix des produits raffinés restent fortement subsidiés dans les pays asiatiques (Chine, Inde) et les craintes de troubles sociaux et d'une nette accélération de la croissance des prix ne laissent pas entrevoir d'évolution significative sur ce plan. En l'absence de ralentissement économique majeur dans ces régions, la demande pétrolière restera très soutenue, probablement aux alentours de 1,5 % à moyen terme.

UNE OFFRE QUI STAGNE

Contrairement à ce que pourraient laisser croire la forte progression du prix du pétrole et l'augmentation de l'excédent de capacités de production – celui-ci atteint environ 3,5% de l'offre mondiale - l'OPEP se montre nettement plus disciplinée que par le passé. Le cartel qui produit environ 40 % de l'offre mondiale défend un prix du baril plus élevé que par le passé, probablement aux alentours des 65 dollars. Il souhaite en effet protéger ses recettes à un moment où le dollar ne cess de se déprécier. Il n'est dès lors pas étonnant que l'Arabie Saoudite, véritable baromètre du cartel ait réduit sensiblement sa production cette année (en septembre, ce pays se produit environ 500 000 barils par jour de moins qu'en 2006) et restes ourd aux appels américains de hausse des quotas. D'autres pays du cartel (Nigéria, Venezuela ...) en proie à des troubles politiques importants ont en outre été contraints de réduire leur production. Les risques (géo)politiques (Iran ...) restent bien d'actualité, ce qui engendre une augmentation de la prime de risque pesant sur le prix du brut. Hors OPEP, la croissance de la production ne cesse de décevoir. En cause principalement, la maturation de nombreux champs pétroliers. Dans la jargon pétrolier, maturation signifie en effet début du déclin de la productivité d'un champ. Cette problématique touche les pays OCDE essentiellement. La production du gigantesque champ pétrolier Cantarell au Mexique s'inscrit par exemple en net recul depuis 2004, ce qui est assez complexe à gérer.

COÛTS EN AMONTS MULTIPLIÉS PAR DEUX

L'évolution de la forme de la courbe des prix futurs illustre clairement la tension sur le front pétrolier. Les prix pour livraison immédiate sont en effet supérieurs aux prix pour livraison à un horizon plus lointain. Le coût marginal de production ne cesse de proqresser constitue incontestablement un soutien pour le prix du brut (voir graphique 1). De nombreux éléments expliquent cette évolution. Parmi ceux-ci:

La rapide maturation des champs pétroliers en particulier dans la zone OCDE;
La très forte progression du prix des matières premières;
La hausse sensible des coûts liés aux services pétroliers, segment qui a souffert d'un manque d'investissement au cours des dernières années;

Le manque cruel de main d'œuvre qualifiée, ce qui engendre une importante inflation salariale;

L'augmentation de la taxation, l'ensemble des pays disposant de ressources pétrolières souhaitant mieux profiter de la manne pétrolière; L'augmentation importante de la complexité des projets et l'absence de nouvelle découverte majeure

Les coûts en amont - exploration et production - ont ainsi été multiplié par deux depuis 2000. Se focaliser sur les bénéfices absolus affichés par les sociétés pétrolières et souhaiter taxer plus
lourdement le secteur est une idée séduisante à première vue mais sans aucun doute trop simpliste. Une fois les bénéfices ramenés aux fonds propres ou aux capitaux investis, le secteur affiche une nette dégradation de sa rentabilité en dépit de la hausse du prix du brut (voir graphique 2).

A moyen terme, les perspectives en terme de prix du pétrole restent haussières. A court terme toutefois, deux éléments laissent entrevoir la possibilité d'une correction:

D'une part, la croissance économique ralentit dans l'ensemble des pays développés. Les pays OCDE représentant pratiquement 60% de la consommation mondiale, il est illusoire d'attendre une forte progression de la demande en dehors des pays émergents. Nous observons d'ailleurs une nette reconstitution des stocks de produits raffinés aux USA;

D'autre part, le prix du baril a bénéficié d'afflux massifs de capitaux spéculatifs ces dernières semaines. La baisse du billet vert n'y est sans doute pas étrangère. Ces positions peuvent rapidement se retourner et engendrer un tassement des prix.

CONCLUSIONS

Le monde économique doit prendre conscience que le renchérissement des prix pétroliers n'est pas un phénomène temporaire. Le dynamisme des économies émergentes dope la demande tandis que la croissance de l'offre ne cesse de décevoir en raison notamment de l'accélération de la maturation des champs pétroliers. A court terme toutefois, une correction ne peut être exclue vu le net tassement de la demande au sein des pays développés et l'afflux récent de capitaux spéculatifs.

Damien Petit (Banque Degroof)

6.9. L’économie européenne immunisée contre le ralentissement de la croissance aux Etats-Unis ?

À présent que l'économie américaine se trouve manifestement dans une phase de ralentissement de la croissance, la question de savoir si l'économie européenne peut se soustraire à cette tendance déflatoire ne fait que s'intensifier. La clé semble se trouver entre les mains du consommateur européen qui, malgré une nette amélioration de l'emploi, n'a pas desserré les cordons de sa bourse ces dernières années.

Avec une faible croissance du taux d’emploi, une baisse des commandes de biens durables et des achats de fin d’année très décevants, il semble clair à présent que l’économie américaine traverse une période difficile. Au cours du dernier trimestre de 2007, la croissance économique aura baissé de près de 1 % et 2008 semble avoir démarré encore plus mal. La ‚Féderal Reserve’, voyant les nuages noirs s’amonceler, a baissé ses taux pour la 3e fois le 22 janvier.

Même s'il ne faut certainement pas le considérer comme négligeable, l'intérêt du marché américain pour les exportateurs européens ne doit toutefois pas être surestimé. Les Etats-Unis représentent quelque 14% de l'exportation totale pour l'ensemble de l'Union économique et monétaire (UEM) européenne. Pour un exportateur de biens d'équipement important comme l'Allemagne, par exemple, le marché américain ne représente que 9% des exportations. Le fait que l'expansion dans les marchés de croissance tels que l'Asie et dans l'UEM proprement dite reste à niveau, est par conséquent bien plus important pour ces secteurs.
Ce ralentissement considérable de la croissance dans l'un des principaux marchés d'exportation n'est toutefois que l'un des nuages noirs qui s'amoncellent sur l'horizon conjoncturel européen depuis quelques mois. Les conditions de crédit se sont sensiblement dégradées ces derniers mois. Le responsable est la crise du crédit qui trouve son origine dans le marché hypothécaire américain, mais qui, via le marché des produits dérivés, a également contraint un certain nombre de banques européennes à procéder à de nombreux amortissements. Les capitaux sont de ce fait redevenus une denrée très rare dans le paysage bancaire et les banquiers sont devenus beaucoup plus stricts pour ce qui est de l'octroi de nouveaux prêts (voir graphique 1). En outre, la paranoïa qui existe entre les banques s'est amplifiée, ce qui fait que le taux en vigueur sur le marché interbancaire a nettement dépassé le taux de gestion de la BCE et cela se traduit de facto par un nouveau resserrement de la gestion des taux d'intérêt.
Un fait non négligeable est également le renforcement de l'euro. La hausse de l'euro vis-à-vis d'un panier de partenaires commerciaux importants ces derniers mois a été moins spectaculaire que l'appréciation par rapport au dollar américain, mais quand même significative.
Et puis, il y a encore les prix du pétrole. L’OCDE a calculé que si les taux de change et les prix du pétrole restent au niveau de la mi-décembre au cours des douze prochains mois, cela coûtera à l’Europe environ un demi-pou cent de croissance économique.
Il ne faut donc pas s'étonner que la plupart des indicateurs économiques qui servent d'exemple dans l'Euroland aient fait un sacré plongeon au cours de ces derniers mois (voir graphique 2). Un chiffre de croissance comme les 3% qui ont encore été enregistrés au cours du troisième trimestre de 2007 semble dès lors fort invraisemblable pour les mois à venir et la plupart des analystes comptent pour cette année sur une croissance du PIB de seulement 1,5 à 2 %.

PARADOXE

La question de savoir si le taux de croissance susmentionné sera supérieur ou inférieur aux prévisions dépendra en grande partie du consommateur européen. Force est de constater qu’au cours de l’accélération de la croissance qu’a connue l’économie mondiale entre 2005 et 2007, les économies européennes sont, elles, restées à la traîne. Les taux de croissance de 3,5 à 4 % qui ont encore été enregistrés lors des expansions mondiales antérieures ne pouvaien tplus être atteints. La

différence se situait principalement au niveau de la croissance des dépenses de consommation. Ceci est assez curieux étant donné que la croissance de l'emploi sur le vieux continent n'a plus été aussi forte depuis des années. Dans de nombreux pays, le taux de chômage a entre-temps baissé à des niveaux records. La confiance des consommateurs a de ce fait augmenté, mais les dépenses n'ont pas suivi. Ce phénomène peut sans aucun doute s'expliquer par la hausse du taux de TVA qui a été pratiquée début de l'année passée en Allemagne. On s'attendait généralement à ce que le marché de détail se remette au cours du second semestre de l'année passée, mais la hausse des prix du pétrole et de l'alimentation, qui a fait grimper les taux d'inflation au-delà des 3% dès novembre, a gâché le plaisir. La question reste de savoir si le consommateur arrivera à se rétablir au cours des prochains mois. Les hausses de salaire prévues sont plutôt modérées et la croissance de l'emploi connaîtra quoi qu'il en soit un léger ralentissement. Une expansion accélérée devra venir d'une réduction du taux d'épargne aujourd'hui historiquement élevé. La question de savoir si elle aura lieu dépend en grande partie du développement du taux d'inflation. Pour avoir en 2008 un effet sur l'inflation (et donc sur le pouvoir d'achat) identique à celui de 2007, les prix du pétrole (et de l'alimentation) devraient connaître à nouveau la même hausse spectaculaire.

Cependant, même les observateurs les plus téméraires du marché pétrolier semblent écarter ce scénario. C'est aussi probablement la raison pour laquelle il ne faut pas craindre une nouvelle intervention de la BCE. Il n'y a en effet pour l'instant aucun signe du fait que les prix élevés du pétrole et de l'alimentation aient déclenché une spirale inflatoire. L'inflation sous-jacente fluctue depuis plus d'un an déjà juste en dessous des 2% et ne montre aucun signe d'accélération. Les accords salariaux conclus jusqu'ici n'indiquent pas non plus une accélération et l'aggravation de la situation sur le marché du travail pointe plutôt vers une nouvelle modération salariale. Il y a donc peu de chance que la banque centrale fasse autre chose que parler des risques d'inflation. Sauf si la croissance économique devait faire un plongeon considérable et si la BCE se laissait inspirer par l'exemple de la Fed américaine.

LA BANK OF ENGLAND DONNE L'EXEMPLE

La banque centrale britannique a déjà clairement démontré ces dernières semaines avec quelle rapidité les décideurs qui déterminent la politique monétaire peuvent changer leur fusil d'épaule. Jusqu'à l'été passé, la banque suivait encore une orientation restrictive, avec pour objectif principal, de limiter la surchauffe du marché du logement. Mais elle, a en décembre déjà, baissé de façon plutôt inattendue le taux de base de 25 points de base.

Forward, février 2008

6.10. Sprungbrett über die Grenze – World Trade Center will wachsen

Erfolgreich ist das World Trade Center Heerlen Aachen (WTC) in seinen eigenen Räumlichkeiten gestartet. Sieben Monate nach Eröffnung haben acht Firmen mit 41 Arbeitsplätzen dort ihren Sitz. Jüngste Erfolgsmeldungen: der internationale EDV-Dienstleister Capgemini wird eine Niederlassung mit 50 Beschäftigten eröffnen und das Netzwerk Energy Hills wird seine Geschäftsstelle im WTC einrichten. Anlass für die "Wirtschaftliche Nachrichten" (WN) mit Michael Wirtz, dem Vorsitzenden der Gesellschafterversammlung des WTC, ein Gespräch über Erreichtes und Geplantes zuführen:

Wirtschaftliche Nachrichten – IHK Aachen – 2/2008

Wirtschaftliche Nachrichten (WN):
Welche Idee steht hinter dem WTC?

Michael Wirtz: Die Mischung macht's! Da ist der Gedanke der Internationalität. Das WTC wird dazu beitragen, der Idee der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit im Gewerbegebiet AVANTIS zum Durchbruch zu verhelfen. Unsere Ziele sind: Mehr Arbeitsplätze, mehr Wachstum und eine Stärkung des internationalen. Profils dieser Region. Ein anderer Aspekt ist die Einbindung in das internationale Netzwerk der WTC-Organisationen in Verbindung mit den Kompetenzen der beteiligten Industrie- und Handelskammern. Daraus erwachsen Synergien für unsere Mieter und die Region.

WN: Sie sind erfolgreicher Familienunternehmer, Präsident der IHK Aachen und in zahlreichen weiteren Ehrenämtern aktiv. Was hat Sie dazu bewogen, den Vorsitz in der Gesellschafterversammlung zu übernehmen?

Wirtz: Ganz einfach: Ich glaube an die Idee der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Darin liegt die große Chance für unsere Region. Der internationale Wettbewerb der Regionen wird intensiver. Mitten in Europa liegen auch andere Wirtschaftsräume, aber die Kombination von drei Nationen, herausragenden Wissenschaftseinrichtungen, guten Verkehrsverbindungen und der daraus erwachsenden Internationalität gibt es nur bei uns. Diese Alleinstellungsmerkmale werden im WIC gebündelt und wir müssen sie aktiv nach außen vermarkten. Deshalb ist das WIC auch ein Projekt der EuRegionale 2008.

WN: Das WTC soll Plattform für international agierende Unternehmen sein und zu einer zentralen Anlaufstelle für Fragen des internationalen Handels in der Euregio Maas Rhein werden. Wie machen Sie das?

Wirtz: Das geht nur im Netzwerk. Die Industrie- und Handelskammer Aachen (IHK) und die Kamer van Koophandel Limburg (KvK) haben ihre Außenwirtschafts- und Europaabteilungen in einem gemeinsamen Büro im

WTC gebündelt, um diese Beratungsleistungen allen Unternehmern in der Euregio anzubieten. Wichtig sind auch unsere Partner aus der Provinz Limburg, die ebenso wie wir eine Vielzahl von Veranstaltungen für Unternehmen und Multiplikatoren durchführen. Allein im letzten Jahr sind so mehrere tausend Menschen zu Veransta tungen ins WIC gekommen und konnten sich persönlich von der Attraktivität des Standortes überzeugen. Insbesondere für Kontaktanbahnungen auf internationaler Ebene hat sich der Veranstaltungs ort bewährt. Ein Beispiel: Ende Februar werden mehr als 20 europäische Venture CapitalGeber zu Unternehmenspräsentationen ins WTC kommen.

WN: Welche Aktivitäten und Schritte plant das WTC für die nächste Zukunft?

Wirtz: Das WTC soll ein Sprungbrett für den Markteinstieg im Nachbarland werden. Dazu wollen wir das ServiceAngebot festigen und das WIC ausbauen. Die Provinz Limburg überlegt, bestimmte Aufgaben der internationalen Handelsförderung auf die WIC-Struktur zu übertragen. In einern ersten Schritt geht es um einen Kansenzonen-Manager, der Unternehmen bei der Niederlassung im grenzüberschreitenden Gewerbegebiet beraten soll, damit sie die optimalen Startbedin gungen finden. Wichtig wird es sein, das Know-how dieser Beratungsstelle elektronisch abzubilden, so dass es langfristig für alle Interessenten und Netzwerkpartner verfügbar wird. Ganz oben auf unserer Wunschliste bleibt das Haus auf der Grenze. Damit würde die Attraktivität des deu.tschen Teils von AVANTIS deutlich gesteigert. Ich hoffe, dass wir da bald zu Lösungen kommen, damit die positiven Effekte endlich auch auf der deutschen Seite ankommen .

WTC HeerIen Aachen,
Vogt 21, Nl-6422 RK HeerIen
Tel.: 0031 (0) 6 25002030 Fax:
0031 (0)455445810
E-Mail: info@wtc-heerlen-aachen.com
www.wtc-heerlen-aachen.com

Gesellschafter des WTC:
Gemeinde Beerlen (NL), Midden en Kleinbedrijf / MKB Limburg (NL), Entwicklungsgesellschaft Parkstad Limburg (NL), Industriebank LIOF (NL), Business Club Corio League Heerlen (Nl),

Limburgse Werkgevers Vereniging/LWV (Nl), Avantis GOB NV (NL), Kamer van Koophandel Zuid Limburg (NL), Industrie- und Handelskammer Aachen, Stadt Aachen (D).
Geschäftsführer:]ürgen Drewes

6.11. Nouveau tarif pour les frais de dépôt des comptes annuels

Vous trouverez, ci-après, le tarif applicable, depuis le 02/01/2008, pour le dépôt des comptes annuels. Il s'agit du tarif en euros, tva comprise :

Dépôt via internet sous forme d'un fichier structuré :
- modèle complet : 359,08
- modèle abrégé : 134,02
- dépôt rectificatif : 131,29

Dépôt via internet en format PDF :
- modèle complet : 413,53
- modèle abrégé : 188,47
- dépôt rectificatif : 131,29

Dépôt sur papier :
- modèle complet : 419,58
- modèle abrégé : 194,52
- dépôt rectificatif : 131,29

www.bnb.be

6.12 . REACH : Vor-Registrierung beginnt am 1. Juni 2008

Am 1. Juni 2007 ist das das europäische Regelwerk über chemische Substanzen (REACH) in Kraft getreten.
Betroffen sind grundsätzlich die „Inverkehrbringer“ von Stoffen, also deren Hersteller oder Importeure.
Unternehmen, die Stoffe auf dem Europäischen Markt kaufen, werden als „nachgeschaltete Anwender“ („downstream user“) bezeichnet. Letztere können auch registrierungspflichtig werden, falls sie neben den eingekauften Stoffen auch selbst Stoffe synthetisieren oder importieren. Ansonsten muss der Anwender überprüfen, ob seine individuelle Verwendung eines Stoffes bereits im Stoffsicherheitsbericht des Herstellers berücksichtigt ist.

Ab 1. Juni 2008 verfügen die Firmen über eine sechsmonatige Frist, um die betroffenen, sich bereits auf dem Markt befindlichen Substanzen der europäischen Agentur für chemische Stoffe (http://echa.europa.eu/home_de.html) in einem Vor-Registrierungsverfahren mitzuteilen.

Konkret meldet der Registrierungspflichtige folgende Angaben an die Agentur in Helsinki:
- Stoffbezeichnung (einschl. CAS-/ EINECS-Nummer)
- Name und Anschrift einer Kontaktperson
- Tonnage
- Registrierungsfrist (siehe weiter unten)

Falls im weiteren Verfahren auf Prüfnachweise ähnlicher Stoffe Bezug genommen werden soll : Namen und Identifizierungsmerkmale dieser Stoffe angeben.

Für nicht vor-registrierte Substanzen gilt das Prinzip „keine Angaben, kein Marktzugang“ : Sie dürfen folglich nicht weiter auf den Markt gebracht werden.

Die Vor-Registrierung ist auch eine Voraussetzung, die festgelegten Übergangsfristen für die eigentliche Registrierung beanspruchen zu können :

- 3,5 Jahre für CMR-Substanzen ab 1 t Jahresvolumen, R 50-53 ab 100 t oder jede andere hergestellte oder importierte Substanz ab einem Jahresvolumen von 1000 t
- 6 Jahre für alle Substanzen ab einem Jahresvolumen von 100 t
- 11 Jahre für alle Substanzen ab einem Jahresvolumen von 1 t

Nach Vor-Registrierung erhält die Firma Zugang zum Stoff-Informations-Austausch-Forum (SIEF = „Substance Information Exchange Forum“). Dort kann er andere Unternehmen finden, die den gleichen Stoff registrieren lassen möchten. Mit ihnen kann er ein Konsortium bilden. Dadurch kann ein möglicher Testaufwand verringert und eine kostensparende, gemeinsame Registrierung durchgeführt werden.

Auch hatten bereits Mitte 2005 der FÖD Wirtschaft und der Belgische Unternehmerverband zur Vorbereitung auf diese neue Gesetzgebung im Internet ein Tool veröffentlicht, das es jedem Unternehmen ermöglicht, die jeweiligen Informationen für seine Produkte zu finden (http://www.mineco.fgov.be/reach.htm).

Die Vorregistrierung kann über eine auf der Website der europäischen Agentur speziell zu diesem Zweck bereitgestellte Software erfolgen, die aber erst ab 1. Juni bereitgestellt wird.

Eine Inventarhilfe in Form einer Excel-Tabelle, aufgrund derer die Betriebe sich einen Überblick über die hergestellten, importierten oder verwendeten chemischen Substanzen und damit über ihre Verpflichtungen in diesem Zusammenhang verschaffen können.
http://www.mineco.fgov.be/organization_market/Reach/xls/REACH_TOOL_FR.xls

Helpdesk beim FÖD Wirtschaft bei Fragen zu REACH : reachinfo@economie.fgov.be

Hier eine Linksammlung mit weiteren Informationsquellen zu REACH :

Reach online Lehrgang : http://ereach.dhigroup.com/MAIN_German/index_German.htm

http://www.reach-info.de
http://www.ja-umweltschutz.de/taetigkeitsfelder/reach.htm
http://www.reach-helpdesk.de

http://economie.fgov.be/organization_market/Reach/Reach_fr-03.htm
http://mineco.fgov.be/organization_market/reach/Reach_fr-02.htm

http://reach.jrc.it/docs/guidance_document/data_sharing_en.pdf

7. Soziales

7.1. Comment garantir la sécurité de votre personnel ?

Commencez par un plan d'action annuel préventif global !

Dans le monde des entreprises belges, on relève plus de quatre mille accidents qui débouchent sur un arrêt de travail. Un plan d'action annuel préventif global efficace devrait cependant éviter bien des dommages. Mais comment s'y prendre?

Eis Jonkheere - Source: *www.prevent.be*

BIEN QUE, DE par la loi sur le bien-être, les employeurs soient responsables de la sécurité de leur personnel, il semble que dans la pratique, ils ne s'en rendent souvent pas (suffisamment) compte. Nombreux sont ceux qui se contentent de quelques moyens de protection individuels. Mais la réglementation impose une maitrise dynamique des risques par le biais d'un plan de prévention global qui doit être revu tous les ans. Concrètement, tous les risques potentiels doivent être répertoriés pour être ensuite évalués et examinés pour savoir comment les éviter. Ici, il est bon d'établir une subdivision des grands et petits risques afin de donner la priorité aux points d'achoppement les plus importants. Les mesures à prendre consistent, entre autres, à éviter les manipulations dangereuses grâce à une autre manière de produire ou par le remplacement d'une machine/d'un produit dangereux par un plus sûr. S'il est impossible d'exclure totalement le risque, il faut analyser quelles mesures techniques et organisationnelles peuvent permettre de le réduire au maximum. Il suffit de penser à la protection des pièces mobiles d'une machine, le remplacement de processus de découpage par un processus de déchirement, par exemple, l'isolation de systèmes bruyants, etc. Il s'agira de pré férence de mesures collectives. Les moyens de protection individuels sont donc la toute dernière solution à prendre ! Qui dit plan annuel de prévention, dit aussi communication et formation répétée, efficace du personnel. En effet, les collaborateurs considèrent parfois les interventions en matière de sécurité et surtout les moyens de protection individuels comme gênant l'exécution de leurs tâches. Une politique de prévention ne portera ses fruits que si le management et le personnel comprennent totalement quels en sont les avantages. Mais les dirigeants ne doivent pas donner de message à double sens, où l'on dit d'une part que la sécurité est importante et, d'autre part, que les exigences de la production sont telles qu'il n'est pas possible de travailler en sécurité et que les mesures de prévention doivent être contournées.

Les accidents du travail : un problème coûteux

Coûts salariaux
Dommages matériels et frais de éparation Frais médicaux (secours d'urgence)
Perte de rendement
Indisponibilité des employés
Recrutement et formation des remplaçants
Frais administratifs
Perte de temps
Dommages causés à l'image de l'entreprise
Démotivation du personnel

La sécurité, une matière complexe

Un plan d'action annuel préventif global va bien plus loin qu'éviter ou minimiser les risques d'accident du travail. Le législateur impose d'approcher aussi les plaintes en matière de santé de façon préventive. Nous voici en l'occurrence sur le terrain de l'ergonomie, de la charge psychosociale, de l'hygiène et du bien-être au travail. Tout ceci est d'ailleurs lié à la sécurité. Les employés qui font des erreurs ergonomiques seront un jour confrontés à des lésions. Une charge émotionnelle ou mentale élevée accroît le risque d'accidents car la personne en question est souvent moins concentrée. Des tâches répétitives, monotones suppriment l'attention. Travailler dans le bruit génère des troubles de la concentration et résulte en accidents car les signaux d'avertissement s'entendent moins bien. C'est une rude tâche pour le chef d'entreprise qui s'occupe aussi de bien d'autres choses. C'est pourquoi, il est important de se faire assister par un service de prévention (externe) lors de la rédaction et de l'exécution d'un plan d'action préventif global.

Mais le service technique et le département des achats ont également un rôle important à jouer. Car tout changement dans une entreprise peut entraîner de nouveaux risques pour la sécurité. Lors de l'acquisition de nouvelles machines, adaptations d'installations, changement de voies d'accès/trajets internes, extension du bâtiment et établissement de nouvelles procédures de travail, il est nécessaire de d'abord examiner comment les risques contre la sécurité peuvent être évités ou réduits le plus possible avant de passer à l'action. Le département RH doit aussi apporter sa pierre à l'édifice, car il est opportun de donner les tâches adéquates aux collaborateurs, bien penser à l'organisation des shifts, etc.

7.2. Accidents du travail : 70 % de risques en plus pour les jeunes

Un accompagnement intensif est vital !
Un plan d'action annuel préventif efficace ne semble pas toujours suffisant pour réduire au minimum le risque d'accidents du travail. C'est surtout chez les jeunes et/ou les nouveaux employés qu'il faut faire bien plus pour éviter des tragédies ...

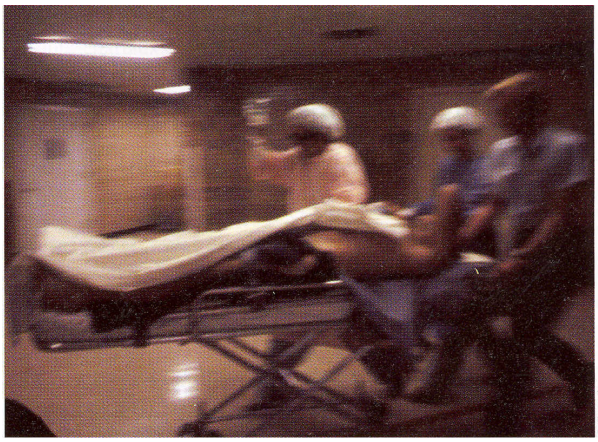
AUJOURD'HUI, près de 330.000 jeunes entre *lS* et *2S* ans sont actifs dans le monde de l'entreprise en Belgique. Ils sont le plus souvent mis au travail dans le commerce de gros et le commerce de détail, l'industrie et les soins de santé. Généralement, il s'agit d'ouvriers, de vendeurs ou de fonctions de service. Ils ont fréquemment un niveau de formation bas et travaillent plus souvent avec des contrats de travail souples que la moyenne de la population professionnelle. Les jeunes semblent aussi faire plus du travail en équipe, en soirée et de nuit; ils ont également plus fréquemment des horaires irréguliers. Tout ceci fait que cette catégorie de travailleur risque beaucoup plus d'être confronté à un accident du travail. Dans le groupe des 20 à 24 ans, le risque est deux fois plus grand alors que chez les jeunes entre *lS* et 19 ans, cela atteint même quatre fois plus. Selon les chiffres d'Eurostat, près de 20% de tous les accidents du travail avec arrêt de plus de trois jours et 10% des incidents mortels se situent dans la tranche d'âges entre 19 et 24 ans.

Quelles sont les conséquences?

Les accidents les plus graves se produisent en utilisant des machines ou outils à découper: c'est la raison pour laquelle, doigts et pieds sont les parties du corps les plus touchées. Dans l'ensemble, les accidents sont la conséquence d'une manipulation/d'un déplacement erroné(é) d'objets ou tout simplement à la suite de chutes. Les jeunes sont aussi plus souvent confrontés à des problèmes ergonomiques, ce qui peut aussi déboucher sur des lésions et de l'absentéisme. Bon nombre de membres du personnel de cette catégorie d'âge sont d'ailleurs confrontés à un travail nécessitant de soulever des charges lourdes, d'effectuer des mouvements répétitifs, d'adopter des attitudes difficiles/fatigantes, de subir du bruit ou des vibrations provoquées par des outils et des machines, d'être exposé à l'inhalation de produits dangereux, etc. Les plaintes en matière de santé qui surviennent le plus souvent concernent la tête, le cou, les épaules et le dos ainsi que des problèmes de sommeil.

Accueil et suivi comme clés du succès

Même si un plan d'action annuel préventif appliqué avec efficacité peut déjà éviter bien des souffrances, il est nécessaire dans le cas de jeunes employés de prendre des mesures supplémentaires pour diminuer les risques d'accidents du travail et l'absentéisme pour cause de maladie. L'accueil des nouveaux membres du personnel est un aspect très important. Car il s'agit là d'une manière idéale de convaincre les collaborateurs de l'importance de la sécurité et de la santé au travail et leur montrer que ces valeurs font partie de chaque niveau de l'entreprise. Bien qu'il soit légalement obligatoire de bien organiser l'accueil et en J'occurrence d'accorder une attention particulière aux jeunes travailleurs, il arrive encore trop souvent que l'on improvise. Dans la plupart des cas, les employeurs se contentent d'une brochure et dans le meilleur des cas d'un petit film informatif sur les dangers potentiels et la politique en matière de sécurité.



Les accidents les plus graves se produisent en utlisant des machines ou outils à découper

Mais, il s'agit là de mesures nettement insuffisantes. Sans accompagnement, les gens qui ont peu d'expérience (surtout dans des environnements dangereux) sont très vulnérables. C'est précisément là que le bât blesse: les collaborateurs RH connaissent insuffisamment les dangers sur le terrain pour assurer ce type de coaching alors que le conseiller en prévention n'a pas le temps de suivre les nouveaux et/ou les jeunes pendant longtemps. De plus, cette catégorie d'employés n'ose généralement pas poser de questions ou d'attirer l'attention sur des problèmes éventuels, par peur de perdre son job. Dès lors, il est recommandé qu'un membre expérimenté du personnel prenne un nouveau et/ou jeune collaborateur sous son aile pendant une période plus longue. Cette personne peut à l'instar d'un parrain ou d'une marraine donner des conseils sur la manière de travailler en toute sécurité, montrer les risques possibles, apprendre les mesures de sécurité, etc. Mais il est également important qu'il ou elle soit le premier point de contact à qui les jeunes et/ou nouveaux travailleurs peuvent poser leurs questions et exposer leurs problèmes.

Nombre d'accidents avec plus de trois jours d'arrêt de travail par secteur pour les 15-24 ans (Eurostat)

Agriculture, chasse et arboriculture : 214
Industrie: 4,373
Energie : ..... .45
Construction: 2,533
Commerce de gros et de détail, réparations d'autos et articles ménagers: 2,873
Hôtels et restaurants : 714
Transport, entreposage et communication : 1.042
Institutions financières, biens immobiliers, location et services aux entreprises: 1.649

Source: *www.prevent.be*

7.3. Beiträge zum Landesamt für Soziale Sicherheit 1. Quartal 2008

Bereiche	ARBEITER			ANGESTELLTE		
	in % des Bruttolohnes zu 108 %			in % des Bruttogehaltes		
	Arbeitn.	Arbeitg.	Gesamt	Arbeitn.	Arbeitg.	Gesamt
Globaler Beitrag						
Altersrente	7,50	8,86	16,36	7,50	8,86	16,36
Krankheit-Invalidität						
* Pflege	3,55	3,80	7,35	3,55	3,80	7,35
* Entschädigung	1,15	2,35	3,50	1,15	2,35	3,50
Arbeitslosigkeit	0,87	1,46	2,33	0,87	1,46	2,33
Familienzulagen		7,00	7,00		7,00	7,00
Arbeitsunfall		0,30	0,30		0,30	0,30
Berufskrankheiten		1,00	1,00		1,00	1,00
Total Teil 1	13,07	24,77	37,84	13,07	24,77	37,84
Sonstige allgemeine Beiträge						
Jahresurlaub (2)		6,00	6,00			
Asbest-Fonds		0,01	0,01		0,01	0,01
Bezahlter Bildungsurlaub		0,08	0,08		0,08	0,08
Begleitplan		0,05	0,05		0,05	0,05
Kinderbetreuung		0,05	0,05		0,05	0,05
Arbeitslosigkeit (zeitw.,ältere)		0,10	0,10		0,10	0,10
Lohnmäßigung		7,48	7,48		7,48	7,48
Beitrag Arbeitslosigkeit						
* ab 10 Arbeitnehmer		1,60	1,60		1,60	1,60
* Lohnmäßigung		0,09	0,09		0,09	0,09
Betriebsschließung						
Klassische Funktion						
* 1-19 Arbeitnehmer		0,14	0,14		0,14	0,14
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
* ab 20 Arbeitnehmer		0,15	0,15		0,15	0,15
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Teilarbeitslosigkeit						
* Beitrag		0,15	0,15		0,15	0,15
* Lohnmäßigung		0,01	0,01		0,01	0,01
Gesamtes Total						
* 1-9 Arbeitnehmer	13,07	38,85	51,92	13,07	32,85	45,92
* 10-19 Arbeitnehmer	13,07	40,54	53,61	13,07	34,54	47,61
* ab 20 Arbeitnehmer	13,07	40,55	53,62	13,07	34,55	47,62

(1) nicht inbegriffen die auf Seite 2 vermerkten sonstigen Beiträge

(2) nicht inbegriffen der Beitrag von 10,27 % der Bruttolöhne zu 108 % des letzten Jahres, zu zahlen spätestens am 30. April.

Beiträge - 1. Vierteljahr 2008 zum Landesamt für Soziale Sicherheit : Seite 2

Im Vergleich zum 4.Vierteljahr 2007 ist eine Veränderung zu vermerken :

Sie betrifft die Beitragssätze zum Betriebsschließungsfonds. Der Beitrag für die klassischen Missionen des Fonds beträgt für 2008 0,14 % bzw. 0,15 % abhängig davon, ob das Unternehmen weniger oder mindestens 20 Arbeitnehmer beschäftigt. In 2007 beliefen sich die Beiträge auf 0,18 % bzw. 0,20 %.

Nachfolgende Beiträge wurden in dieser Tabelle nicht aufgenommen. Es handelt sich um :

* den Sonderbeitrag zur Sozialen Sicherheit seit 1. April 1994;

* den Beitrag in Höhe von 8,86 % auf die Arbeitgeberleistungen im Rahmen einer übergesetzlichen Pensionsabsicherung;

* den Beitrag in Höhe von 10,27 % zur Finanzierung des Jahresurlaubs von Arbeiter, berechnet auf 108 % der Lohnmasse des vorhergehenden Jahres und im Laufe des Monats April zu zahlen;

* Der Beitrag für die Ausbildung und die Beschäftigung von Risikogruppen, der 0,10 % für die Jahre 2007 und 2008 beträgt. Dieser Beitrag ist fällig für die Arbeitgeber, die diesbezüglich bis zum 1. Oktober 2007 kein Kollektivabkommen bei der zuständigen Kanzlei des Beschäftigungsministeriums hinterlegen werden;

* die durch das L.S.S. erhobenen Beiträge für die Existenzsicherheitsfonds;

* die verschiedenen Sonderbeiträge im Rahmen der konventionnellen Frühpension sowie die seit 01.04.1997 bestehenden Beiträge bezüglich gleichartiger Systeme der Sozialbegleitung (ONP : 6,20 - 18,59 oder 24,79 €/monatlich und ONSS : 24,79 - 49,58 - 74,37 oder 111,55 €/monatlich). Ab dem 1. April 2007 werden die Beiträge ersetzt durch neue Beiträge, die in Prozentsätzen ausgedrückt sind;

* einen Sonderbeitrag von 32,25 % auf gewisse Zusatzentschädigungen zu Leistungen der Sozialen Sicherheit (Pseudo-Frühpension und Zuschläge zum Zeitkredit);

* der neue Beitrag auf Firmenfahrzeuge, wirksam seit dem 01.01.2005, falls das Fahrzeug dem Arbeitnehmer auch für nichtberufliche Zwecke zur Verfügung gestellt wird und dies unabhängig einer finanziellen Beteiligung des Arbeitnehmers.

* die Solidaritätsabgabe, seit der Urlaubsperiode 1997, bezüglich der Einstellung von Studenten, die den Abgaben LSS nicht unterliegen : 5 % zu Lasten des Arbeitgebers, 2,5 % zu Lasten des Arbeitnehmers;

* die neue Solidaritätsabgabe von 12,5 %, die seit dem 1. Oktober 2005 Anwendung findet im Falle der Anstellung von Studenten außerhalb der Zeit der verpflichtenden Schulanwesenheit und außerhalb der Ferienzeit, falls diese Beschäftigung nicht als normale Arbeitnehmertätigkeit im Sinne der Sozialen Sicherheit betrachtet wird : 8 % zu Lasten des Arbeitgebers, 4,5 % zu Lasten des Arbeitnehmers;

****

8. Außenhandel

8.1. Auslandssprechtage der Wallonischen Region – siehe IHK-Webseite Veranstaltungen -> Außenhandelssprechtage

8.2. IHK-Weiterbildungen im Bereich Außenhandel

05.03.2008 - Warenursprung und Präferenzen - Ausfuhr nach Drittländern - passive Veredelung - Aachen - 150,- Euro (*)

22.04.2008 - Zahlungskonditionen im Auslandsgeschäft und die Erstellung der dazugehörigen Dokumente - Aachen - 240,- Euro (*)

23.04.2008 - Transport- und Versicherungsprobleme im Export und deren Lösung unter Einbeziehung exportgerechter Verpackung und Sicherung - Aachen - 240,- Euro (*)

12.06.2008 - Risikomanagement im Auslandsgeschäft - Aachen - 280,- Euro (*)
+ 18.09.2008 - Dokumente für den Export von A-Z und die Praxis des Warenverkehrs im Binnenmarkt - Aachen - 320,- Euro (*)

19.09.2008 - Zahlungskonditionen im Auslandsgeschäft und die Erstellung der dazugehörigen Dokumente - Aachen - 240,- Euro (*)

23.10.2008 - Zollverfahren und deren Abwicklung bei der Ein- und Ausfuhr - Aachen - 150,- Euro (*)

(*) Für Nicht-Mitglieder der IHK Eupen-Malmedy-St. Vith wird zusätzlich zum angegebenen Entgelt eine Verwaltungsgebühr von 40 Euro pro Teilnehmer bzw. 10 Euro ab dem zweiten Teilnehmer desselben Betriebes für dieselbe Veranstaltung erhoben.

9. Arbeitsmarkt

9.1. Arbeitslosenzahlen der DG per 31.10.2007

PRESSEMITTEILUNG

Arbeitsamt der DG

Arbeitslosenzahlen in der DG im Januar unverändert

Nach Angaben des Arbeitsamtes der Deutschsprachigen Gemeinschaft waren Ende Januar in der DG 2.347 Personen als Vollarbeitslose gemeldet. Dies ist in etwa die gleiche Zahl wie im Vormonat (-0,3% oder -8 Personen). Die Arbeitslosenrate im Januar bleibt damit bei 7,2%.

Ende Januar 2008 waren in der Deutschsprachigen Gemeinschaft 1.038 Männer und 1.309 Frauen als nicht beschäftigte Arbeitsuchende (sogenannte Vollarbeitslose) eingetragen. Dies sind 8 Personen weniger als im Vormonat, was einem minimalen Rückgang um 0,3% entspricht. Die Arbeitslosenquote bleibt mit 7,2% weiterhin deutlich unter dem Höchststand von 9,1% im Juli des letzten Jahres.

Auch in Flandern und Brüssel ist im Vergleich zum Dezember ein geringfügiger Rückgang zu verzeichnen (jeweils -0,9%), während die Arbeitslosenzahlen in der Wallonie etwas angestiegen sind (+2,1%). Im Landesschnitt ergibt sich daraus ein geringfügiger Anstieg um 2.664 Personen oder +0,5%. Die Arbeitslosenquote beläuft sich im Landeschnitt auf 10,9%, wobei weiterhin sehr große regionale Unterschiede bestehen: 17% in der Wallonie und 22,1% in Brüssel stehen 6% in Flandern gegenüber.

Auch innerhalb der DG zeigen sich große Unterschiede: Im Norden der Gemeinschaft ergeben 1.774 Vollarbeitslose eine Quote von 9,3% (11,3% in der Gemeinde Kelmis), im Süden dahingegen errechnet sich aus 573 Vollarbeitslosen eine Quote von 4,2% (und nur 2,8% bei den Männern). Der Anteil der Männer an den Arbeitslosen liegt mit 38% im Süden deutlich unter demjenigen im Norden (45%).

Im Vergleich zum Januar des Vorjahres ist die Zahl der Arbeitslosen in der DG hingegen deutlich gesunken (-235 Personen oder -9,1%). In der Wallonischen Region ist der Rückgang zum Vorjahr nicht ganz so hoch (-7,0%), während er in Flandern noch stärker ist (-12,8%). Im Landesschnitt ist die Zahl der Arbeitslosen im Vergleich zum Januar 2007 um 7,8% gesunken. Der Rückgang in der DG im Vergleich zu Januar 2007 betrifft alle Altersgruppen und Kategorien der Arbeitslosigkeitsdauer mit Ausnahme der über 50jährigen und der seit mehr als 5 Jahren Arbeitslosen.

Etwa 51% der Arbeitslosen in der DG sind über 40 Jahre alt, während rund 29% jünger als 30 Jahre sind. Bei den über 40-Jährigen sind rund 64% schon länger als 1 Jahr lang ohne Beschäftigung. Der Anteil der Langzeitarbeitslosen (über ein Jahr) ist im Norden der DG mit 50% merklich höher als im Süden, wo er 42% beträgt.

Weitere Informationen im Internet unter www.adg.be

Vollarbeitslose in der Deutschsprachigen Gemeinschaft Belgiens

Arbeitslose nach Geschlecht	Jan 08	Anteil in %	Dez 07	Jan 07	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Männer	1.038	44,2%	1.032	1.152	+6	+0,6%	-114	-9,9%
Frauen	1.309	55,8%	1.323	1.430	-14	-1,1%	-121	-8,5%
Gesamt Arbeitslose	**2.347**	**100%**	2.355	2.582	**-8**	**-0,3%**	**-235**	**-9,1%**

Gesamt Arbeitslose	Männer	Frauen	Gesamt
Aktive Bevölkerung (Stand 2005)	18.751	14.009	32.760
Arbeitslosenrate DG	**5,5%**	**9,3%**	**7,2%**
AL-Rate Kanton Eupen	7,6%	11,4%	9,3%
AL-Rate Kanton St.Vith	2,8%	6,3%	4,2%

Stand Ende Januar 2008

Arbeitslose nach Regionen *	Jan 08	AL-Rate	Dez 07	Jan 07	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Deutschsprachige Gemeinschaft	2.347	7,2%	2.355	2.582	-8	-0,3%	-235	-9,1%
Wallonische Region (ohne DG)	251.029	17,0%	245.929	270.048	+5.100	+2,1%	-19.019	-7,0%
Flämische Region	169.701	6,0%	171.297	194.581	-1.596	-0,9%	-24.880	-12,8%
Region Brüssel-Hauptstadt	93.845	22,1%	94.677	93.365	-832	-0,9%	+480	+0,5%
Belgien	516.922	10,9%	514.258	560.576	+2.664	+0,5%	-43.654	-7,8%

Kategorien	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Arbeitsuchende Anwärter auf AL-Geld	835	1.039	1.874	79,8%	-6	-0,3%	-138	-6,9%
Jugendliche Schulabgänger	66	71	137	5,8%	-2	-1,4%	-31	-18,5%
Sonstige arbeitslose Arbeitsuchende	80	97	177	7,5%	+8	+4,7%	-33	-15,7%
davon: über ÖSHZ eingetragen	57	65	122	5,2%	+10	+8,9%	-20	-14,1%
Freiwillig eingetragene Arbeitslose	57	102	159	6,8%	-8	-4,8%	-33	-17,2%

Altersgruppen	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
unter 25 Jahre	207	221	428	18,2%	-11	-2,5%	-77	-15,2%
25-30 Jahre	127	134	261	11,1%	+4	+1,6%	-12	-4,4%
30-40 Jahre	187	266	453	19,3%	-13	-2,8%	-81	-15,2%
40-50 Jahre	245	392	637	27,1%	+4	+0,6%	-67	-9,5%
über 50 Jahre	272	296	568	24,2%	+8	+1,4%	+2	+0,4%

Dauer der Arbeitslosigkeit	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
< 6 Monate	379	441	820	34,9%	-44	-5,1%	-42	-4,9%
6-12 Monate	186	217	403	17,2%	+37	+10,1%	-59	-12,8%
1-2 Jahre	161	218	379	16,1%	-2	-0,5%	-53	-12,3%
2-5 Jahre	209	292	501	21,3%	-3	-0,6%	-113	-18,4%
> 5 Jahre	103	141	244	10,4%	+4	+1,7%	+32	+15,1%
> 1 Jahr	473	651	1.124	47,9%	-1	-0,1%	-134	-10,7%

Ausbildungsniveau	Männer	Frauen	Gesamt	Anteil in %	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Primarschule	256	266	522	22,2%	+3	+0,6%	-60	-10,3%
Abgeschl. Lehre	133	117	250	10,7%	+5	+2,0%	-29	-10,4%
Sekundar Unterstufe	205	324	529	22,5%	+10	+1,9%	-31	-5,5%
Sekundar Oberstufe	201	292	493	21,0%	-9	-1,8%	-86	-14,9%
Hochschule / Universität	101	144	245	10,4%	-17	-6,5%	-21	-7,9%
Sonst. Ausbildung / Ausland	142	166	308	13,1%	0	0,0%	-8	-2,5%

Gemeinden / Kantone	Männer	Frauen	Gesamt	AL-Rate	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Amel	36	64	100	4,1%	+2	+2,0%	-1	-1,0%
Büllingen	33	67	100	4,1%	+3	+3,1%	-28	-21,9%
Burg Reuland	30	41	71	3,9%	0	0,0%	-5	-6,6%
Bütgenbach	50	71	121	4,7%	0	0,0%	-6	-4,7%
Sankt Vith	79	102	181	4,1%	+1	+0,6%	-15	-7,7%
Kanton Sankt Vith	**228**	**345**	**573**	**4,2%**	**+6**	**+1,1%**	**-55**	**-8,8%**
Eupen	358	414	772	9,4%	-24	-3,0%	-96	-11,1%
Kelmis	234	258	492	11,3%	+7	+1,4%	-21	-4,1%
Lontzen	77	122	199	8,6%	+15	+8,2%	0	0,0%
Raeren	141	170	311	7,4%	-12	-3,7%	-63	-16,8%
Kanton Eupen	**810**	**964**	**1.774**	**9,3%**	**-14**	**-0,8%**	**-180**	**-9,2%**

Entwicklung	Männer	Frauen	Gesamt	AL-Rate	Vgl. zu Vormonat		Vgl. zu Vorjahr	
Januar 1990 **	604	1.396	2.000	6,8%				
Januar 1992 **	705	1.181	1.886	6,4%	-14	-0,7%	+121	+6,9%
Januar 1994 **	878	1.394	2.272	7,7%	+40	+1,8%	+209	+10,1%
Januar 1996 **	779	1.184	1.963	6,6%	+21	+1,1%	-268	-12,0%
Januar 1998	683	1.059	1.742	6,0%	-64	-3,5%	-1	-0,1%
Januar 2000	594	935	1.529	5,3%	+69	+4,7%	+85	+5,9%
Januar 2002	603	834	1.437	4,7%	-50	-3,4%	+13	+0,9%
Januar 2004	912	1.145	2.057	6,5%	+99	+5,1%	+269	+15,0%
Januar 2006	1.131	1.417	2.548	7,8%	+110	+4,5%	+231	+10,0%
Januar 2007	1.152	1.430	2.582	7,9%	+53	+2,1%	+34	+1,3%
Januar 2008	1.038	1.309	2.347	7,2%	-8	-0,3%	-235	-9,1%
Februar 2008								
März 2008								
April 2008								
Mai 2008								
Juni 2008								
Juli 2008								
August 2008								
September 2008								
Oktober 2008								
November 2008								
Dezember 2008								

(* Angaben FOREM, VDAB, Actiris) (** einschließlich im Ausland wohnhafte Arbeitsuchende)

Januar 2008

Arbeitsmarkt-Info

Arbeitsamt der Deutschsprachigen Gemeinschaft

9.2. EURES : Öl im Räderwerk des europäischen Arbeitsmarktes

In der Theorie ist alles einfach : Einwohner der Europäischen Union können frei reisen, sie können wohnen und arbeiten wo sie wollen.
Was das Reisen betrifft gibt es kaum Hindernisse. Beim Thema Wohnen wird es dann schon etwas schwieriger; beim Arbeiten aber gibt es noch immer zahllose Probleme.
Seit 15 Jahren bereits ist es das Anliegen von EURES, diesen Wald von Regelungen und Gesetzen zu durchforsten.
Erste Ergebnisse liegen vor.

Jürgen Werner ist EURES-Berater bei der Aachener Entsprechung des niederländischen “Centrum voor Werk en Inkomen (CWI). " “In diesem Jahr habe ich bereits 175 deutschen Arbeitslosen zu einem Job in den Niederlanden verholfen” sagt er nicht ohne Stolz. “Es geht immer einfacher. Natürlich gibt es viele offene Stellen, doch spielt dabei auch mit, dass die verschiedenen Stellen immer besser informiert sind. So hat das Steueramt in Limburg eine besondere Abteilung, die Fragen in diesem Zusammenhang beantwortet. Bei den Arbeitsämtern gibt es Mitarbeiter, die im Bereich der Sozialgesetzgebung spezialisiert und mit allen Problemen der grenzüberschreitenden Beschäftigung vertraut sind, sowohl was den Arbeitnehmer als auch den Arbeitgeber betrifft. Klarheit und Transparenz fördern grenzüberschreitendes Arbeiten.”

Solland Solar
Jürgen Werner war kürzlich mit einigen EURES-Beratern zu Gast beim Solarmodulhersteller Solland-Solar im grenzüberschreitenden Gewerbegebiet Avantis in Heerlen/Aachen. Das Werk dieser Firma befindet sich genau auf der deutsch-niederländischen Grenze – “auch aus praktischen Gründen” verrät der Personalverantwortliche Jo Slangen. “Wir haben bereits zahlreiche Mitarbeiter eingestellt und in den kommenden Jahren kommen noch ein paar Hundert hinzu. Gut ausgebildete Techniker sind nicht leicht zu finden. Deshalb werben wir auch in Deutschland und in geringerem Maße in Belgien an. Wir können deutschen Arbeitnehmern einen deutschen Arbeitsvertrag anbieten und niederländischen Mitarbeitern einen niederländischen. Auf diese Weise haben die Leute am wenigsten Probleme.”
Marc Heytens nickt. "Belgische Arbeitnehmer erhalten einen niederländischen Vertrag und haben dann das Grenzgängerstatut” sagt der flämische EURES-Koordinator für das Maas-Rhein-Gebiet.
“Dann aber wird es schwieriger. Mein Kollege Werner hat recht wenn er sagt, dass mehr und bessere Information verfügbar ist. Doch ist der freie Arbeitsmarkt nicht so einfach, selbst in einem Grenzgebiet nicht. Es kann ja nicht sein, dass es nur das Thema ist, das in einem Grenzgebiet lebendig ist. Es ist für viele nicht so schlimm, etwas weiter einen Arbeitsplatz anzunehmen solange die sozialen Aspekte geregelt sind. Als EURES-Berater können wir in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle spielen durch Information und Hilfe bei der Vermittlung sowie bei Weiterbildungen, um sich auf einander abzustimmen und Sprachenbarrieren abzubauen.”

Öl
Grenzüberschreitende Beschäftigung steckt noch in den Kinderschuhen und Betriebe mit zwei Rechtsgrundlagen wie Solland Solar sind äußerst selten. Doch tut EURES ihr Bestes, um den europäischen Arbeitsmarkt geschmeidiger zu machen. Das Netzwerk besteht u.a. aus knapp 700 Beratern, die im Rahmen der CWI’s und mit ihrer speziellen Ausbildung ihren Auftrag zur internationalen Vermittlung wahrnehmen. Sie stehen den Betrieben bei der Anwerbung z.B. von Spezialisten aus dem Ausland bei, organisieren Seminare, Workshops, Sprechtage und bieten eine Informationsplattform für Arbeitnehmer, die in ein anderes EU-Land ziehen möchten.

Um insbesondere Grenzgebiete bedienen zu können sind EURES-Verbände eingerichtet worden wie z.B. die EURES Maas-Rhein. Seit 2006 sind auch die IHK's der Euregio Maas-Rhein in die EURES-Partnerschaft einbezogen. Ziel dabei ist es, die Aktivitäten von EURES noch besser auf die Wünsche der Betriebe abzustimmen.
"Vor allem helfen wir einander bei den unterschiedlichsten Problemen" sagt Jürgen Werner. "Es ist absolut unmöglich, die Gesetzgebung aller Länder griffbereit zu haben, nicht mal zweier Länder. Ich habe sehr gute Kontakte zu meinen Kollegen in Niederländisch-Limburg und in der Gegend von Eupen in Belgien. Diese Zusammenarbeit führt zweifelsohne zu konkreten Ergebnissen. Auch organisieren wir zusammen Jobmessen, wie zum Beispiel im Februar im Roda-Stadion in Kerkrade. Desweiteren tauschen wir bei Treffen unsere Informationen aus und sind um Vernetzung bemüht."

Offene Stellen
Diese Ergebnisse müssen im kommenden Jahr noch sichtbarer werden, zumal die verschiedenen CWI's der Euregio Maas-Rhein seit einiger Zeit alle Stellenangebote austauschen. Dies ist sicherlich interessant für Arbeitgeber wie Solland. "Ganz bestimmt" sagt Jo Slangen. "Es besteht eine große Nachfrage nach Technikern. In Geleen wird eine Siliziumfabrik gebaut, die Firma Scheuten in Venlo baut ein Sonnenkollektorwerk. So kommen wir schnell an tausend Stellen nur für Techniker. Das Anwerben von Personal in Deutschland und Belgien ist unerlässlich, auch weil in den Niederlanden die Jugendlichen sich eher zurückhaltend für eine technische Ausbildung entscheiden."

Weitere Informationen finden Sie auf europa.eu.int/eures oder www.eures-emr.org.

10. Umwelt / Gesundheit

10.1. Einsammeln und Vernichten von Industrieabfällen

Die Wallonische Region veröffentlicht im Internet eine Liste von Unternehmen, die seitens der Wallonischen Region anerkannt sind, Abfälle einzusammeln und zu vernichten.
Nachfolgende Listen sind u.a. abrufbar :
1. Liste der anerkannten Unternehmen, die berechtigt sind, toxische Abfälle in der Wallonischen Region einzusammeln;
2. Liste der anerkannten Unternehmen, die berechtigt sind, Altöle in der Wallonischen Region einzusammeln;
3. Liste der anerkannten Analyselaboratorien;
4. Liste der anerkannten Unternehmen, die berechtigt sind, toxische Abfälle und Altöle in der Wallonischen Region zu vernichten;
5. Liste der anerkannten Mülldeponien in der Wallonischen Region;
6. Liste der anerkannten Transporteure in der Wallonischen Region.

Die Internet-Anschrift lautet :

http://environnement.wallonie.be

--- > Déchets

--- > Entreprises et installations

****

10.2. SOLWATT-Plan der wallonischen Region

Als Hauseigentümer zum Stromerzeuger werden

je sieben Millionen Euro stellt die Wallonische Region im Rahmen ihres "Solwatt"-Plans in den jahren 2008 und 2009 zur Verfügung. Mit dieser Initiative sollen auch Privathaushalte motiviert werden, in die Photovoltaik-Technik zu investieren und so zum Stromproduzenten zu werden.
Am I. januar ist der Plan angelaufen, und die Anfragen bei der Energieberatungsstelle am Eupener Rathausplatz häufen sich zusehends. Offenbar verfehlen die geschaffenen Prämienanreize nicht ihre Wirkung.
Wer nämlich Sonnenenergie in elektrische Energie umwandelt, kann nicht nur bei der Investition Prämien kassieren, sondern auch seinen Stromzähler rückwärts laufen lassen, wenn er so gewonnenen grünen Strom in das Netz speist.

Prämie und Steuerermäßigung

Zunächst wird seitens der Region eine Prämie gewährt, die 20 Prozent der Investitionssumme ausmacht - mit einem Höchstbetrag von 3.500 Euro, was einer Investition von 17.500 Euro entspricht. Bei Einfamilienhäusern scheint sich eine Größenordnung von 25 Quadratmetern als gängigste Anlagengröße herauszukristallisieren.

Dies würde rund 20.000 Euro kosten und entspräche einer Anlage von drei kWpeak mit einem jährlich zu erwartenden Ertrag von 2.500 Kilowattstunden (kWh). Diese Anlage würde zwei Drittel des gesamten jährlichen Strom bedarfs (rund 3.400 Kilowattstunden pro Haushalt) decken.Außerdem erhält der Eigentümer eine Ermäßigung auf die Einkommenssteuer in Höhe von 3.440 Euro, sodass die Investition bei 13.060 Euro liegt. Wer sich geschickt anstellt, soll dem Vernehmen nach sogar zweimal von der Steuerermäßigung profitieren können.Äußerdem kann man bereits in verschiedenen Gemeinden der Deutschsprachigen Gemeinschaft Zuschüsse beantragen. Die eingesparten Strom kosten belaufen sich auf rund 450 Euro jährlich. Hinzu erhält der Investor grüne Zertifikate, und zwar sieben pro 1.000 Kilowattstunden. jedes Zertifikat ist mindestens 65 Euro wert, sodass man bei einer Anlage in dieser Größenordnung mit 17 Zertifikaten (1.140 Euro) rechnen kann. Somit ist die Anlage nach mindestens neun jahren amortisiert.

Standort

Die Anlagen sollen vorzugsweise auf Dächern mit einer Neigung von 35 Grad installiert werden, auf keinen Fall schattig liegen und im besten Fall nach Süden ausgerichtet sein. Selbst ein Kamin sorgt dafür, dass die Leistung auf dem Feld, das im Schatten liegt, deutlich zurückgeht. Die Lebensdauer einer Anlage dürfte mindestens 25 jahre betragen. Insgesamt 15 jahre kommt der Investor in den Genuss der grünen Zertifikate.

Senkung der Stromkosten

Der Konsument senkt somit die Kosten für seinen Energieverbrauch, indem er selbst zum Produzenten wird, seine grüne Energie in das Netz speist und damit seinen Zähler rückwärts laufen lässt. Selbst eine Anlage von zehn Quadratmetern macht Sinn, sodass man nicht unbedingt mit 20.000 Euro in Vorleistung treten muss.

Photovoltaik- und Solaranlage

Photovoltaik und Solaranlage sind zwei völlig verschiedene Bereiche. Während es bei der Solaranlage um eine Kopplung an das Heizsystem für die Erzeugung von Warmwasser geht, geht es bei Photovoltaik um Stromerzeugung. Ein Nebeneinander der beiden Techniken wird sogar empfohlen.

Unternehmer und Privatleute

Eine Reihe von Elektrofirmen hat sich bereits spezialisiert, weitere werden sicherlich folgen.
Die Technik ist ausgereif Manche Firmen geben jetzt schon eine Garantie, dass die Anlagen nach 20 jahren noch 80 Prozent Leistung bringen.
Die Nachfrage ist aber nicht nur seitens Privatleuten groß, auch Unternehmer und vor allem Landwirte interessieren sich für diese Anwendung. Ohnehin sind die Einwohner der Deutschsprachigen Gemeinschaft ausgesprochen sensibel für die Thematik der erneuerbaren Energien. Fast 30 Prozent der Anträge, die bei der Provinz Lüttich für die Installation von Solaranlagen eingehen, kommen aus den neun deutschsprachigen Gemeinden.

Kontakt

Allein im jahr 2007 hatte die Energieberatung in Eupen 5.500 Kundenkontakte. Noch bis zum Sommer wird die Beratung am Rathausplatz angesiedelt sein, dann wird das Büro nach Hostert 3 I a umziehen.

Energieberatung der Wallonischen Region Eupen

Rathausplatz 2 . 4700 Eupen Tel. + Fax: 087/552244
guichet.eupen@mrw.wallonie.be

Öffnungszeiten: Dienstag bis Freitag: 9 bis 12 Uhr - Termine nach Vereinbarung

11. F & E - Innovation

11.1. Europäische Innovations- und Technologiebörse – unter **www.ihk-eupen.be** -> Information -> Börsen

11.2. Technologiebörsen der deutschen IHKs – unter **http://www.sbh-online.de/cgi-win/techboerse.exe?Start**

12. Steuern, Finanzen und Beihilfen

12.1. Handelsauskünfte

Sie möchten Geschäftskontakte zu in- oder ausländischen Unternehmen aufbauen oder haben bereits erste Kontakte geknüpft. Bevor Sie sich jedoch vertraglich an dieses Unternehmen binden, möchten Sie sich über die Solvabilität der Firma informieren. Die Industrie- und Handelskammer bietet Ihnen zwei Möglichkeiten, Bonitätseinkünfte einzuholen : Den Standard-Handelsbericht oder einen modularen Bericht.

1. Standard-Handelsbericht für belgische Unternehmen

Dieser (vollständige) Handelsbericht umfasst, wenn vorhanden, folgende Informationen :

MWSt.-Nr	Tätigkeitsbeschreibung	
Anschrift	Einregistrierungen	
Handelsregister	Personal	
LSS-Nummer	Bankverbindungen	
Telefon und Fax	Verbundene Unternehmen	
Unternehmensbezeichn. Gesellschaftsform	Kapital	
Gründungsangaben	Kreditrahmen	
Historie des Unternehmens	Immobilienbesitz	
Verwaltungsgremien	Hypotheken	
	Bilanz- und Ergebnisrechnung	
subjektive Einschätzung	Geschäftsführung	Flash-Informationen/Presse-mitteilungen, Diebstahl, Feuer, nicht-provisionierte Schecks, öffentliche Verkäufe, ...
Importländer	Zahlungserfahrungen	
Exportländer	Eintreibungsverfahren	
einregistrierte Transporteure	Risikoindikatoren	
Preis : 70,00 EURO für Mitglieder zzgl. MWSt.		
Nicht-Mitglieder zahlen zzgl. 10,00 EURO Verwaltungsgebühr		

2. Der modulare Bericht für belgische Betriebe

Bei dieser Form des Berichts bestimmen Sie den Inhalt und damit den Preis selbst.

Folgende Module werden angeboten :

Module	Anzahl Einheiten
1. Gesetzliche Angaben	
- Identifizierung und Selektion	gratis
- Gesetzliches Dossier	1,0
- Erweitertes gesetzliches Dossier	1,75
- Dossier Unternehmensdatenbank	1,0
2. Finanzielles Dossier	
- Identifizierung und Selektion	gratis
- Jahresabschluss	0,5
- Bilanz	0,5
- Kreditinformation kompakt	1,0
- Kompaktbericht ohne Zahlen	2,0
- Kompaktbericht mit Zahlen	3,0
- Kreditbericht	4,0
- Vollständiger sektorieller Bericht	4,0
- Sektorielle Positionierung	2,5
- Verbundene Unternehmen	0,75
Preis pro Einheit	10,- € (+ MWSt)
Nicht-Mitglieder zahlen zzgl. 10,00 EURO Verwaltungsgebühr	

3. Bericht für ausländische Unternehmen

Inhalt und Preis sind bei jeder Anfrage vorab zu überprüfen.

Sie können Ihren Handelsbericht bestellen, indem Sie uns einfach die Unternehmensnummer bzw. UStId-Nummer des Betriebes sowie für den modularen Bericht die gewünschten Elemente mitteilen.

Schicken Sie uns für diesen Auftrag eine kurze Email an info@ihk-eupen.be

12.2. Beschäftigungsprämie der Wallonischen Region

Wen betrifft diese Beschäftigungsprämie?

Diese Prämie betrifft alle Kleinstunternehmen (weniger als 10 Beschäftigte), die einen neuen Arbeitnehmer für mindestens zwei Jahre einstellen. Es gelten keine besonderen Anforderungen bezüglich der Arbeitnehmer. Der Betriebssitz des Unternehmens muss in der Wallonischen Region liegen.

Der Bank-, Versicherungs- und Immobiliensektor sowie die Sektoren des Unterrichtswesens, der Ausbildung, der Freizeitaktivitäten, der Kultur, des Sportes und die VoE sind ausgeschlossen.

Welche Vorteile beinhaltet die Beschäftigungsprämie ?

Der Betrag der Prämie ist auf 3.250 € pro geschaffenen Arbeitsplatz oder auf 5.000 € für den ersten Arbeitnehmer festgelegt. Der Arbeitsplatz muss mindestens während zwei Jahren beige halten werden. Es handelt sich um eine einmalige Prämie. Ein Kleinstunternehmen kann so viele Prämien wie geschaffene Arbeitseinheiten erhalten bis zu einem Gesamtpersonalbestand von 9 Personen.
Die Prämie gilt nicht für Lehrlinge und Praktikanten.

Welche Formalitäten sind notwendig ?

Das Unternehmen stellt den Antrag auf Beschäftigungsprämie bei der Generaldirektion Wirtschaft und Beschäftigung (DGEE) des Ministeriums der Wallonischen Region. Der Antrag kann frühestens am I. Tag des Monats gestellt werden, der dem Einstellungsquartal folgt und muss bis spätestens dem 18. Monat nach dem Einstellungsquartal gestellt werden.

Die Prämie wird ausgezahlt, nachdem das Unternehmen belegen konnte, dass die neue geschaffene Stelle während 4 Quartalen nach dem Einstellungsquartal aufrecht erhalten wurde. (Durch Einreichung einer Erklärung der zentralen Datenbank der Sozialen Sicherheit oder einer Bescheinung eines durch das Ministerium für soziale Angelegenheiten anerkannten Sozialsekretariates).

Die Verwaltung überprüft durch Zugriff auf die zentrale Datenbank der Sozialen Sicherheit oder durch eine Bescheinigung eines durch das Ministerium für soziale Angelegenheiten anerkannten Sozialsekretariates, ob die Stelle auch während 8 Quartalen nach dem Einstellungsquartal aufrecht erhalten wurde.

Falls das Unternehmen die Personalerhöhung nicht während der zwei Jahre nach Einstellungsquartal aufrecht erhält, wird die gesamte Prämie eingefordert.

Die Prämie ist nicht kumulierbar mit anderen Prämien oder Subsidien im Rahmen derselben Zielsetzung, die seitens der Wallonischen Region bewilligt wurden. Sie ist jedoch kumulierbar mit gewissen föderalen Beihilfen (Zielgruppenreduzierungen: Activa-Plan, Konvention zum ersten Arbeitsplatz, ...) sowie mit aus Europäischen Strukturfonds stammenden Prämien .•

Direction generale* de *l'Economie* et de *l'Emploi

Division des P.M.E. Direction des P.M.E.
Place de la Wallonie, batiment 3
5 I 00 JAMBES Tel.: 081/33.42.00 Fax: 081/33.42.22
creation-pme.wallonie.be

12.3. Principales nouvelles mesures en matière d'impôt des sociétés et d'impôts indirects

Comme les années précédentes, nous vous proposons une sélection parmi les nouvelles mesures fiscales qui entrent en vigueur en ce début d'année.

Taux de la déduction d'intérêts notionnels pour l'exercice d'imposition 2009

Le taux de la déduction d'intérêts notionnels qui sera applicable pour l'exercice d'imposition 2009 est calculé sur base de la moyenne des indices de référence J (OLO 10 ans) de l'année 2007
La 'déduction' pour revenus de brevets signifie que les profits imposables d'une société ou d'un établissement fixe d'une société étrangère sont minorés de 80% des revenus nets issus de brevets, à savoir les redevances tirées de brevets (développés soi-même ou acquis) sur lesquels une licence a été accordée ou qu'elle exploite elle-même (dans le dernier cas il s'agit des indemnités qui seraient dues par des tiers si la société avait accordé une licence). De telle sorte, la pression fiscale sur les revenus nets baisse à 6,8% au lieu du taux actuel de 33,99%.

De plus amples informations concernant les modalités de la déduction ont été publiées dans la Belgian Newsletter de Juin 2007 Cette nouvelle déduction est d'application à partir de l'exercice 2008 pour les 'nouveaux' revenus de brevets, c.à.d. les revenus issus de brevets qui n'ont pas été utilisés par la société, un preneur de licence ou des entreprises liées pour des ventes de produits ou de services à des tiers indépendants avant le 1er janvier 2007

Taux d'imposition préférentiel pour les prélèvements réalisés sur certaines réserves exonérées

Les prélèvements réalisés sur certaines réserves exonérées au cours des exercices 2008 à 2010 peuvent bénéficier d'un taux d'imposition réduit, qui varie selon que le montant du prélèvement est ou non investi dans des immobilisations corporelles ou incorporelles.

Une disposition anti-abus est prévue les modifications apportées à partir du 17 octobre 2006 (date de la déclaration de politique fédérale dans laquelle cette mesure a été annoncée) jusqu'à la date de clôture de l'exercice comptable sont sans effet pour l'application de cette nouvelle mesure.

Avantages anormaux ou bénévoles et frais professionnels

Le législateur a mis un terme à la controverse qui opposait une partie de la jurisprudence à l'administration fiscale: à partir de l'exercice d'imposition 2008, l'article 26du CIR 1992 qui permet à l'administration d'imposer une entreprise sur les avantages anormaux ou bénévoles qu'elle a consentis sauf lorsque ces avantages interviennent pour déterminer les revenus imposables des bénéficiaires, s'applique 'sans préjudice de l'application de l'article 49' (relatif à la déduction des frais professionnels). Cette modification permet au fisc de rejeter la déduction de certains avantages même lorsque les bénéficiaires sont imposés sur le montant de ces avantages.

Déductibilité des frais de voiture pour les sociétés modulée en fonction de l'émission de C02

L'année dernière, le traitement fiscal des frais de voiture à l'impôt des sociétés et à l'impôt des non-résidents (sociétés) a été adapté.
La déductibilité des frais de voiture pour les sociétés (autres que les frais de carburant, de financement ou de mobilophone), qui était limitée à 75%, est désormais modulée en fonction de l'émission de C02 de la voiture.

Emission de CO2 (gr/km)		Déduction (%)
Diesel	**Essence**	
<105	<120	90
105-115	120-130	80
116-145	131-160	75
146-175	161-190	70
>175	>190	60

Les plus-values sont imposables et les moins-values déductibles dans la mesure où les amortissements comptabilisés ont été fiscalement acceptés. Donc, selon la fraction:

amortissements fiscale acceptés
total amortissements comptabilisés

Les modifications sont entrées en vigueur le 1 er avril 2007 Au cours de la période du 1 er avril 2007 au 31 mars 2008 inclus, elles ne sont applicables qu'aux immobilisations acquises ou constituées au cours de cette période. Ces mesures seront appliquées de manière généralisée à toutes les voitures des sociétés à compter du 1er avril 2008.

Les sommes affectées à la corruption ne sont plus déductibles

Le régime des «commissions secrètes autorisées», qui permettait de déduire certaines commissions secrètes dans le cas où leur octroi était reconnu de pratique courante et moyennant l'autorisation du ministre des finances est supprimé. De plus, une interdiction générale de déduire à titre de frais professionnels les sommes et avantages affectés à la corruption publique et privée en Belgique ou à la corruption de fonctionnaires étrangers ou internationaux a été introduite dans le CIR 1992. Ces nouvelles dépenses non admises sont soumises à la cotisation spéciale sur commissions secrètes de 309%.
Cette mesure est entrée en vigueur le 8 juin 2007

Dispense de versement du précompte professionnel de 0,25% pour les employeurs du secteur privé

La correction de la norme salariale, prévue par l'accord interprofessionnel 2007-2008 est entrée en vigueur le
1 er octobre 2007 Elle prend la forme d'une dispense de versement du précompte professionnel à concurrence de 0,25% du montant brut des rémunérations avant retenue des cotisations personnelles de sécurité sociale'.

Tous les employeurs qui paient ou attribuent des rémunérations et sont redevables du précompte professionnel sur ces rémunérations sont concernés, pour autant qu'ils tombent dans le champ d'application de la loi sur les conventions collectives de travail et les commissions paritaires. Les entreprises agréées pour le travail intérimaire qui mettent des intérimaires à la disposition de telles entreprises sont également visées.

le réseau de conventions préventives de la double imposition continue à s'élargir

Depuis le 1 er janvier 2008, la convention additionnelle avec le Brésil est entrée en application. A la même date entrait aussi en vigueur la nouvelle convention avec Saint-Marin. Avec le Maroc, Singapore, la Tunisie et les Etats-Unis, de nouvelles conventions ont été signées mais ne sont toutefois pas encore entrées en vigueur. Idem pour les nouvelles conventions avec le Congo, le Ghana, Macao, l'Ouganda, le Rwanda et les Seychelles.

Déclaration TVA électronique

Depuis le 1 er juillet 2007, les assujettis dont le chiffre d'affaire annuel de l'année civile 2005 dépassait, hors TVA, le montant de 50.000.000 EUR pour l'ensemble de leur activité économique doivent introduire leur déclaration TVA électroniquement.
Le 1 er février 2008, cette obligation sera élargie à tous les assujettis tenus d'introduire une déclaration mensuelle. A partir du 1 er avril 2009, l'introduction électronique deviendra obligatoire pour tous les assujettis qui doivent introduire des déclarations TVA périodiques (donc aussi pour ceux qui introduisent des déclarations trimestrielles)

Les assujettis sont toutefois dispensés de cette obligation aussi longtemps que ces derniers, et le cas échéant la personne mandatée pour introduire lesdites déclarations à leur nom, ne disposent pas des moyens informatisés nécessaires pour satisfaire à cette obligation.

Utilisation obligatoire du numéro de TVA à 10 chiffres à partir du 1er janvier 2008

Le numéro d'entreprise, qui a aussi la fonction de numéro de TVA, comprend 10 chiffres, le premier chiffre étant le 0 (à partir du 1 er janvier 2008, des numéros d'entreprise commençant par le chiffre 1 seront également attribués).

Jusqu'au 31 décembre 2007, les entreprises n'étaient pas obligées de mentionner le zéro initial. A partir du
1er Janvier 2008, l'utilisation du format à 10 chiffres sur les documents officiels comme les factures, les bons de commande, les contrats, pour l'introduction de la déclaration TVA, du listing TVA annuel et du listing TVA intracommunautaire est devenue obligatoire Les entreprises devront par conséquent apporter les modifications nécessaires à leurs systèmes ERP afin de pouvoir satisfaire à cette obligation.

Concession de domaine public: location exemptée de la TVA

La Cour de Justice a décidé le 25 octobre 2007 dans l'affaire CO.GE.P (C-174/06) qu'une concession d'un domaine public immobilier à durée déterminée et octroyée contre une indemnité donnée devait être considérée comme une location immobilière exemptée de la TVA (sans droit à déduction)

La Cour renvoie aux caractéristiques spécifiques de l'affaire, de telle sorte qu'il n'est pas encore clair si toutes les concessions de domaines publics doivent être considérées comme une location immobilière exemptée de la TVA. Ainsi, le service de ruling belge a récemment encore délivré un ruling (600298 du 29 mai 2007) dans lequel il qualifie une concession comme étant une prestation de services taxable à la TVA (avec droit à déduction) La qualification précise devra donc toujours être évaluée contrat par contrat.

Sécurité de la chaîne logistique internationale: Opérateur Economique Autorisé

A des fins de sécurité end-to-end de la chaîne logistique, la Communauté européenne a introduit le statut d'Opérateur Economique Agréé (AEO). Toute société belge intervenant dans la chaîne logistique internationale peut obtenir le statut d'AEO des Douanes belges à condition de répondre à toutes les normes d'accréditation des AEO par voie d'autoévaluation (recommandé) ou d'évaluation par les Douanes belges. Les sociétés disposant d'un certificat AEO bénéficieront, entre autres, de procédures rapides lors des contrôles douaniers aux frontières et seront soumises à moins d'inspections physiques.

La législation de la CE relative aux AEO est entrée en vigueur le 1 er janvier 2008. A partir de la fin mars 2008, les Douanes belges vont probablement commencer à octroyer le statut AEO aux sociétés belges.

KPMG – Belgian Newsletter janvier 2008

.

12.4. Der Nachweis für eine Innergemeinschaftliche Lieferung von Waren aus Europäischer Sicht

Der Nachweis für eine innergemeinschaftliche Lieferung von Waren erweist sich in der Praxis oft als Stolperstein, wenn es darum geht, die hierfür vorgesehene Umsatzsteuerbefreiung in Anspruch zu nehmen. Der Europäische Gerichtshof hat seine knappe Rechtsprechung zu dieser Thematik präzisiert und in drei Beschlüssen vom 27. September 2007 einige Begriffe des Gemeinschaftsrechts ausgelegt, was für die diesbezügliche Beweislast positive Auswirkungen haben könnte.

BEWEISLAST

Auf der Grundlage der EU-Gesetzgebung befreien die EU-Mitgliedstaaten die innergemeinschaftliche Lieferung von Waren von der Umsatzsteuer, wenn zwei Voraussetzungen erfüllt sind:

- Die Waren müssen vom Käufer oder für dessen Rechnung in einen anderen Mitgliedstaat gebracht worden sein und das Staatsgebiet des Mitgliedstaates, aus dem sie gebracht werden, physisch verlassen haben.

- Der Käufer muss ein umsatzsteuerpflichtiger Unternehmer sein und in dieser Eigenschaft handeln.

Diese Voraussetzungen sind auch in der belgischen Umsatzsteuergesetzgebung geregelt, insbesondere in Artikel 39a und b WBTW (Umsatzsteuergesetz).
Der Lieferant der Waren kann diese Befreiung jedoch nur dann definitiv in Anspruch nehmen, wenn er die hierfür notwendigen Beweismittel vorlegt: Bestellungen, Transportrechnungen, Zahlungsnachweise, Verträge, .
Insbesondere der Nachweis, dass die Waren Belgien verlassen haben, scheint in der Praxis oft ein entscheidendes Problem darzustellen. Kann dieser Nachweis (zusammen mit dem Nachweis der weiteren Befreiungsvoraussetzungen) nicht erbracht werden, muss der Lieferant für die Lieferung die belgische Umsatzsteuer entrichten. In der Praxis haftet er damit für die Erbringung der erforderlichen Nachweise. Die belgischen Umsatzsteuerbehörden legen in diesem Zusammenhang großen Wert auf Transportnachweise, z. B. im Original vorzulegende, gestempelte und unterzeichnete CMR-Frachtbriefe (für Transporte auf öffentlichen Straßen). Diese enthalten eine Beschreibung der Waren, die Lieferanschrift, den Namen des Fahrers und das Zulassungskennzeichen des für den Transport eingesetzten Fahrzeugs.
Probleme ergeben sich in diesem Zusammenhang häufig dadurch, dass der Käufer nur ein nicht vollständig ausgefülltes und unterzeichnetes CMR-Dokument oder sogar ein falsches Dokument übersendet. Außerdem führen Lieferungen ab Werk, bei denen die Ware vom Käufer oder auf dessen Rechnung von einem Ort abgeholt wird, wo sie für den Käufer bereitgesteJJt worden ist, für den Lieferanten wegen der ihm obliegenden Beweislast häufig zu einem Problem. Denn der Lieferant ist dann ganz vom Käufer abhängig, wenn er nach der Lieferung den erforderlichen Nachweis erhalten möchte, dass die Ware Belgien verlassen hat und in einen anderen Mitgliedstaat gebracht worden ist.
Weitere Informationen in diesem Zusammenhang finden Sie auch in einem diesbezüglichen Artikel in unserem Rundschreiben vom Dezember 2004.

VOM EUROPÄISCHEN GERICHTSHOF ANGEWANDTE GRUNDSÄTZE

Der Europäische Gerichtshof befasst sich in drei aktuellen Beschlüssen mit dem Anspruch auf Umsatzsteuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen in bestimmten Situationen, in denen diesbezüglich keine ausreichenden Nachweise erbracht werden. Er berücksichtigt dabei übrigens auch aktuelle Entwicklungen zur Umsatzsteuerhinterziehung. Nachstehend folgt eine zusammenfassende Darstellung der einzelnen Entscheidungen .

DER ABNEHMER ÜBERSENDET FALSCHE TRANSPORTDOKUMENTE

In der Sache Teleos Pie u.a. (EuGH vom 27. September 2007, C-409/04) hatten einige englische Unternehmen Mobiltelefone an ein spanisches Unternehmen verkauft, und zwar zu der Incoterms-Klausel "ab Werk". Der Bestimmungsort für diese Ware lag, nach den Kaufverträgen, in Frankreich. Der Abnehmer der Ware übersandte nach Erhalt der Lieferung den Regeln gemäß die CMR-Dokumente. Nachdem sie diese Dokumente anfangs akzeptiert hatte, stellte die englische Umsatzsteuerbehörde später fest, dass die Dokumente gefälscht waren, da die auf den Dokumenten genannte Lieferanschrift nicht stimmte oder Frachtführer angegeben waren, die gar nicht existierten, und versuchte, die englische Umsatzsteuer auf diese Lieferungen bei den betroffenen Lieferanten nachträglich zu erheben.
In seiner Entscheidung verweist der Gerichtshof zunächst auf die Definition des Begriffs "Versendung" in Artikel 28 c Teil A., Buchstabe a der früheren Sechsten Umsatzsteuerrichtlinie (heute: Artikel 138 Abs. I der Richtlinie 2006/112/EG), um daraus abzuleiten, dass ein gültiger Nachweis dafür zu erbringen ist, dass die Ware in einen anderen Mitgliedstaat versendet wurde und den Mitgliedstaat ihrer Herkunft daher verlassen hat .
Wer die für die Befreiung erforderlichen Nachweise erbringt, darf jedoch - so der Gerichtshof - nicht zur

Nachzahlung der nationalen Umsatzsteuer im Herkunftsstaat der Ware verpflichtet werden, wenn sich diese Nachweise später als falsch herausstellen, ohne dass zugleich erwiesen ist, dass der Lieferant an dem eventuellen Steuerbetrug beteiligt war und wenn dieser alles getan hat, um sich zu vergewissern, dass er nicht in betrügerische Handlungsweisen verwickelt wird. Der Gerichtshof entscheidet schließlich, dass die Vorlage einer Steuererklärung über den innergemeinschaftlichen Erwerb von Waren als zusätzlicher, aber nicht maßgeblicher Nachweis für die damit verbundene steuerbefreite innergemeinschaftliche Lieferung anzusehen ist.

VERZÖGERUNG DES ERBRACHTEN NACHWEISES

In einer zweiten Rechtssache (EuGH vom 27. September 2007, C-146/05, Collee / Finanzamt Limburg an der Lahn) hatte sich ein deutscher Konzessionsinhaber mit begrenztem geografischen Absatzgebiet für den Verkauf von Autos eines (fiktiven) deutschen Zwischenhändlers bedient, um die Autos auch außerhalb Deutschlands verkaufen zu können. Als der deutsche Fiskus diesem Zwischenhändler den Vorsteuerabzug verweigerte, weil es sich um fiktive Lieferungen handelte, berichtigte der deutsche Konzessionsinhaber die Rechnungen und erteilte selbst eine Rechnung an die Kunden im Ausland. Der deutsche Fiskus versagte aber auch dem deutschen Konzessionsinhaber die Steuerbefreiung für eine innergemeinschaftliche Lieferung, weil der diesbezügliche Nachweis nicht sofort erbracht worden war, obwohl die deutsche Gesetzgebung für das Erbringen dieses Nachweises keine Frist vorsieht.
Der Gerichtshof entschied in dieser Sache, dass der materielle Nachweis für die Steuerbefreiung Vorrang vor formalen Anforderungen haben muss. Wenn daher aus der materiellen Beweisführung unzweideutig hervorgeht, dass eine innergemeinschaftliche Lieferung stattgefunden hat, muss die Steuerbefreiung hierfür gewährt werden, auch wenn bestimmte formelle Anforderungen nicht eingehalten sind, wie z. B. eine Frist für die Nachweiserbringung. Die Nichteinhaltung formeller Anforderungen kann nach Auffassung des Gerichtshofs einer Steuerbefreiung nur dann entgegenstehen, wenn dies den materiellen Nachweis vereiteln würde.

UMSATZSTEUERHINTERZIEHUNG UND SCHLICHTE VERTRAGSVERLETZUNG

Es entspricht allerdings ständiger Rechtsprechung, dass betrügerisch handelnde Steuerpflichtige sich nicht zu Ihrem Vorteil auf das Gemeinschaftsrecht (und damit auf die Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Lieferungen) berufen können. Nach Meinung des Gerichtshofs ist dies aber nur dann der Fall, wenn die betrügerische Handlung deswegen begangen wird, um einen ungerechtfertigten Steuervorteil zu erzielen. In der vorgenannten Sache Collee wurde der fiktive Zwischenhändler aber nicht eingeschaltet, um einen ungerechtfertigten Steuervorteil zu erzielen, sondern nur wegen des Verkaufs außerhalb des Konzessionsgebietes. Eine solche Vertragsverletzung ist nach Auffassung des Gerichtshofs nicht mit der Umsatzsteuerhinterziehung gleichzustellen und kann daher kein Grund sein, dem Steuerpflichtigen die Berufung auf das Gemeinschaftsrecht zu versagen.

PFLICHT ZUR EINHOLUNG VON INFORMATIONEN AUS DEM EMPFANGS-MITGLIEDSTAAT?

In einem dritten Beschluss vom 27. September 2007 (EuGH vom 27. September 2007, C-184/05, Twoh International BV / Staatssecretaris van Financien) konnte eine niederländische Steuerpflichtige Gesellschaft für mehrere innergemeinschaftliche Lieferungen keinen Versendungsnachweis vorlegen. Nach Meinung des Unternehmens musste der niederländische Fiskus selbst Informationen aus dem Empfangs-Mitgliedstaat einholen, und zwar auf der Grundlage der internationalen Amtshilfeverträge. Der Gerichtshof entschied jedoch, dass diese Verträge für andere Zwecke gedacht sind und daher nicht für den Nachweis einer innergemeinschaftlichen Lieferung eingesetzt werden können, schon gar nicht zu dem Zweck, um die Beweislast hierfür de facto umzukehren.

SCHLUSSFOLGERUNG

Aus den vorgenannten, aktuellen Beschlüssen des Gerichtshofs lassen sich folgende Leitsätze ableiten.
Die Haftung für den Nachweis einer innergemeinschaftlichen Lieferung von Waren darf nicht uneingeschränkt dem Lieferanten aufgebürdet werden. Dies eröffnet die Möglichkeit, diese Haftungsfrage zwischen Lieferanten und Abnehmer vertraglich zu regeln.
Außerdem darf eine Steuerbefreiung nicht versagt werden, wenn der gutgläubige Lieferant auf falsche, vom Empfänger übersandte Nachweise angewiesen ist, sofern er nachweisen kann, dass er nichts von einem betrügerischen Verhalten wusste (oder wissen musste). Letztes wird natürlich immer eine Frage der im Einzelfall gegebenen Umstände sein.
Die Steuererklärung über den innergemeinschaftlichen Erwerb der Ware, die der Empfänger im Empfangsstaat abgibt, wird nun auch als zusätzlicher Nachweis für die Gewährung der Steuerbefreiung wegen innergemeinschaftlicher Lieferung anerkannt.
Die vorgenannten Ausführungen können auch positive Auswirkungen auf die Nachweisführung in den Fällen der Lieferung "ab Werk" haben.
Eine formale Anforderung, wie eine Frist für die Nachweiserbringung (auch wenn diese in der nationalen Gesetzgebung vorgesehen ist), darf der Steuerbefreiung nicht entgegenstehen, wenn dies

das Erbringen eines materiellen Nachweises über die Steuerbefreiung nicht verhindert.
Schließlich unterscheidet der Gerichtshof im Lichte der aktuellen Entwicklungen zur wissentlichen bzw. nicht-wissentlichen Verwicklung in Steuerhinterziehungsfälle deutlich zwischen Fällen der Umsatzsteuerhinterziehung und schlichten Vertragsverletzungen. Nur im Falle der Umsatzsteuerhinterziehung kann sich der Steuerpflichtige nicht auf Vorschriften des Gemeinschaftsrechts berufen, z. B. auf den Anspruch auf Steuerbefreiung für innergemeinschaftliche Warenlieferungen.
Die vorgenannte Rechtsprechung kann einen Durchbruch bedeuten, was die Erleichterung der Beweislast des Lieferanten bei innergemeinschaftlichen Warenlieferungen angeht. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob sich die belgischen Umsatzsteuerbehörden dieser Rechtsprechung kurzfristig anschließen.

BDO Rundschreiben Dezember 2007

12.5. Quelle solution choisir pour vos véhicules d'entreprise ?

La solution choisie pour vos véhicules d'entreprise a des conséquences financières, comptables, fiscales et organisationnelles propres. Quels sont les avantages et inconvénients de chacune des différentes formules et à quel profil d'entreprise ou d'entrepreneurs s'adressent-elles ? Réponses et avis d'expert avec Ben Van Vlierden, avocat fiscaliste au cabinet Tiberghien à Anvers.

L'autofinancement

Principe : vous disposez de liquidités suffisantes et payez la totalité du véhicule lors de son achat.

Cible type : les particuliers

***L'avis de l'expert* - L'autofinancement est néfaste pour le cash flow des entreprises.**
Les avantages de cette formule sont inexistants dans le cadre d'une saine gestion d'entreprise car l'autofinancement :
- implique le préfinancement de la partie non-déductible de la TVA ;
- mobilise des liquidités et grève le cash flow de l'entreprise.

Le crédit auto

Principe : l'entreprise demande l'ouverture d'une ligne de crédit auprès d'une banque ou du constructeur automobile lui-même.

Cible type : les particuliers ; les indépendants ; les entreprises disposant de très petites flottes, ayant peu besoin d'investir dans d'autres biens et prêtes à gérer leurs véhicules elles-mêmes.

***L'avis de l'expert* - A partir de quelques véhicules, attention à votre ratio d'endettement.**
Par rapport à l'autofinancement, le crédit auto permet d'étaler le paiement de l'investissement ainsi que de la TVA. De plus, si la durée d'utilisation du véhicule est supérieure à celle du crédit, il n'est pas nécessaire de procéder à nouveau à l'immatriculation du véhicule puisque celui-ci ne change pas de propriétaire juridique.
Autres avantages : les intérêts inhérents au financement et les taxes liées au véhicule ne sont pas soumis à la TVA.
Ces économies sont toutefois contrebalancées par un alourdissement de la ligne de crédit de l'entreprise.
A prendre en compte également : les coûts cachés de gestion des véhicules. Globalement, le crédit auto n'est pas un choix très rationnel en terme de gestion d'entreprise car il entrave la ligne de crédit au détriment d'autres investissements. Autre désavantage du crédit auto pour une entreprise : dans des opérations de restructuration, de rachat ou de fusion de l'entreprise, la possession de véhicules d'entreprise pourrait nécessiter une ré-immatriculation (taxe à l'immatriculation).

Le leasing (financier)

Il faut comprendre par leasing, un leasing strictement financier (ne couvrant généralement que le financement du véhicule et les différentes taxes). Il se distingue du leasing opérationnel (location à long terme) qui porte sur tous les postes de coûts liés à l'utilisation d'un véhicule. Le leasing s'adresse aux indépendants, aux sociétés et aux professions libérales. Il ne s'adresse pas aux particuliers.

Principe : dans le cadre d'un leasing financier, la société de leasing acquiert le véhicule et le donne en leasing à son client, moyennant le versement d'un montant mensuel, généralement fixe. Au terme de la période de leasing, la société cliente bénéficie d'une option d'achat qui lui permet d'acquérir le véhicule à sa valeur résiduelle. Généralement, celle-ci est de 5% et peut aller jusqu'à 15% au maximum. Si le client lève à ce moment l'option d'achat en acquittant la valeur résiduelle, il devient définitivement propriétaire juridique du véhicule. S'il veut continuer à l'utiliser, il doit le ré-immatriculer, et donc s'acquitter à nouveau d'une taxe d'immatriculation.

Cible type : les indépendants et les petites entreprises prêtes à gérer leurs véhicules elles-mêmes.

***L'avis de l'expert* – La différence avec le crédit auto est, in fine, très limitée.**
À l'instar d'un autofinancement ou d'un crédit auto, l'aspect le plus important du leasing financier réside dans la comptabilisation du véhicule à l'actif de l'entreprise et la nécessité d'amortir celui-ci indépendamment de la durée du contrat de leasing. La différence avec le crédit auto se limite principalement à la problématique de la taxe d'immatriculation après la levée de l'option.
A noter également : la valeur résiduelle du véhicule à la levée de l'option étant en deçà du prix du marché, ce type de financement n'a pas toujours été très correctement utilisé (levée de l'option par une tierce personne) et a donc donné lieu à des litiges fiscaux pour avantages en nature non-déclarés.

Le leasing opérationnel (location à long terme)

Principe : chaque mois, l'entreprise paie un loyer fixe qui couvre tous les frais du véhicule. C'est donc une location, tout compris: intérêts, taxes, frais d'entretien, réparations, assurances, amortissements, etc. Les

implications comptables liées à cette formule sont tout à fait différentes du leasing financier. Cette formule propose – en effet - la location du véhicule. Le véhicule n'est donc pas porté au bilan de l'entreprise. De plus, la société de location à long terme gère le véhicule (immatriculation, entretiens, réparations, revente,...) et parfois l'entièreté de la flotte (processus de choix du véhicule avec le conducteur, reporting, conseils,...). Les risques de réparations et de valeur de revente sont supportés par la société de location. Le renting (terme souvent improprement utilisé) est une forme moins courante de location à long terme, sans services, mais avec option d'achat.

Cible type :
- Tout indépendant ou entreprise à partir d'un véhicule.
- Les entreprises désireuses de mieux contrôler leurs coûts, leurs risques et le travail lié à la gestion du ou des véhicules.
- Les entreprises désireuses d'offrir le choix du véhicule au conducteur, sans risque sur les coûts.

***L'avis de l'expert* – Le leasing opérationnel est imbattable côté service et gestion des risques.**
Cette solution ne modifie pas le ratio d'endettement. Autre aspect positif, le loueur à long terme peut négocier d'importantes remises avec les fournisseurs, ce dont vous profitez aussi en tant que client. En résumé, les grands avantages associés au leasing opérationnel sont le contrôle des coûts et des risques, l'évaluation plus fine des budgets et le recentrage du client sur son core-business, grâce à la sous-traitance de la gestion du véhicule (ou de la flotte) par la société de location.

Les questions à se poser avant de choisir une (autre) solution :
- Quels sont les objectifs de l'entreprise en termes de contrôle des coûts, de risques, de satisfaction du personnel et de temps à consacrer à la gestion des véhicules ?
- Quel est le coût global actuel de ma flotte de véhicules en tenant compte des différents aspects tels que les coûts de gestion, les assurances, le financement, les frais techniques, les taxes, ... ?

Comment calculer les frais cachés de gestion de flotte ?
Pour comparer efficacement les coûts de gestion engendrés par un parc de véhicules, de nombreux facteurs sont à prendre en compte. A commencer par le nombre d'heures consacrées à sa gestion. Nous le faisons ci-dessous sur base du nombre de factures et de documents à traiter.

Opération	**Nombre de documents à traiter**	**Temps de gestion nécessaire (heures)**
Achat du véhicule	1	2,00
Assurances	2	0,50
Taxe de circulation	3	0,50
Prime d'assurance	3	1,00
Traitement des sinistres	4	12,00
Entretiens / Réparations	20	6,00
Voiture de remplacement	9	4,00
Reprise	1	1,00
Carburant	300	36,00
Divers		2,00
Reporting	15	12,00
Total	**358**	**77,00 heures**

Total 358 77,00 heures
Une année/homme totale compte 1.600 heures de travail. Le coût total d'un travailleur peut s'estimer à 45.000,00 € par an.
Résultat : une voiture demande environ 77 heures de travail réparties sur environ 3 ans, soit 26 heures par an et par voiture soit 722,00 € par an.

Tableau récapitulatif

	Autofinancement	Crédit auto	Leasing financier	Leasing opérationnel (location)
Accessibilité	Particuliers, indépendants, professions libérales, entreprises.	Particuliers, indépendants, professions libérales, entreprises.	Indépendants, professions libérales, entreprises.	Indépendants, professions libérales, entreprises, particuliers.
Aspect juridique	L'acheteur est immédiatement propriétaire.	L'acheteur est immédiatement propriétaire sauf clause spéciale de l'organisme de crédit.	La société de leasing est propriétaire jusqu'à la levée de l'option par le preneur de leasing.	Le loueur est propriétaire du véhicule. Le client est locataire.
Aspect comptable	Indépendants et entreprises : achat porté au bilan et soumis à la durée d'amortissement légal. Diminue les fonds propres.	Indépendants et entreprises : achat porté au bilan et soumis à la durée d'amortissement légale. Pas d'impact sur les fonds propres mais détérioration du ratio d'endettement.	Indépendants et entreprises : opération portée au bilan et soumise à la durée d'amortissement légale. Pas d'impact sur les fonds propres mais détérioration du ratio d'endettement.	Indépendants et entreprises : opération «hors bilan » et donc sans impact sur les fonds propres ni sur le ratio d'endettement.
Services annexes	Aucun service	Aucun service	Aucun service	Couvre la gestion et les coûts suivants : taxe de mise en circulation, taxe de roulage, assurances, entretiens, réparations, changement des pneus, assistance routière, voiture de remplacement, carte carburant...
Option d'achat	Pas d'objet	Pas d'objet	Oui	Généralement non
Préfinancement et TVA et taxe de mise en circulation	Oui	Oui	Non	Non

Fiscalité	Les frais de carburant sont déductibles à 100%. Les autres frais sont déductibles à hauteur de 60 à 90%,selon les émissions de CO2 du véhicule (depuis le 1er avril 2007). Déductibilité à 100% pour les utilitaires.	Les intérêts et les frais de carburant sont déductibles à 100%. Les autres frais sont déductibles à hauteur de 60 à 90%,selon les émissions de CO2 du véhicule (depuis le 1er avril 2007). Déductibilité à 100% pour les utilitaires.	Les intérêts et les frais de carburant sont déductibles à 100%. Les autres frais sont déductibles à hauteur de 60 à 90%,selon les émissions de CO2 du véhicule (depuis le 1er avril 2007). Déductibilité à 100% pour les utilitaires.	Les intérêts et les frais de carburant sont déductibles à 100%. Les autres frais seront – à partir du 1er avril 2008 - déductibles à hauteur de 60 à 90%,selon les émissions de CO2 du véhicule. Jusqu'à cette date : 75%. Déductibilité à 100% pour les utilitaires.
Risque économique (valeur de revente)	A charge de l'acheteur	A charge de l'acheteur	Théoriquement à charge de la société de leasing, mais généralement de facto à charge du preneur de leasing (car valeur résiduelle < valeur de revente).	A charge de la société de location
Risque technique (coûts de réparations et d'entretien)	A charge de l'acheteur	A charge de l'acheteur	A charge du preneur de leasing	A charge de la société de location
TVA	Pour les entreprises et les indépendants : la TVA sur l'achat et sur les frais est récupérable à 50% (100% pour les utilitaires).	Pour les entreprises et les indépendants : la TVA sur l'achat et sur les frais est récupérable à 50% (100% pour les utilitaires).	La TVA sur les amortissements et sur les frais est récupérable à 50% (100% pour les utilitaires).	Pour les entreprises et les indépendants : la TVA sur les loyers est récupérable à 50% (100% pour les utilitaires).

Source : PME-KMO News 16/01/2008

12.6. Comment être exempté de la taxe CO2 ?

Plus aucune entreprise ne peut désormais l'ignorer, les véhicules qui ne seraient pas réservés à un usage exclusivement professionnel encourent le paiement de la taxe annuelle CO2. Difficile à prouver puisque l'ONSS prévoit une présomption d'un usage privé. C'est donc à l'employeur de prouver que le véhicule est bien utilisé à des fins strictement professionnelles.

Une entreprise de construction en a d'ailleurs fait les frais puisqu'elle permettait à ses travailleurs de quitter leur domicile avec leur véhicule professionnel et à se rendre chaque jour sur le lieu du chantier, sans s'acquitter de la taxe CO2. L'ONSS, qui avec ses contrôles journaliers se fait fort d'appliquer la tolérance zéro, a condamné cette entreprise à une forte amende, preuve qu'elle est bien décidée à faire appliquer la loi !
« Le seul moyen efficace de prouver qu'un véhicule ne roule que pour un usage professionnel est de l'équiper d'un module de localisation et de suivi (traceur) » assure Jérôme Verva, Directeur de la société bump sprl (www.bump.eu), active dans le domaine de la localisation satellitaire.
L'un des atouts principal de cet outil est de justifier les déplacements et de prouver ainsi qu'il s'agit effectivement d'un véhicule destiné à usage professionnel.
Le coût de ce système de localisation est sensiblement inférieur à la taxe annuelle CO2 et s'avèrera par ailleurs un outil de contrôle et de sécurité efficace des activités des véhicules et du personnel mobile.
Depuis n'importe quel ordinateur relié à Internet et moyennant un accès sécurisé, une entreprise suit en temps réel les déplacements de ses équipes dans un but non dissimulé de réduire les coûts :
- diminution de la consommation de carburant (meilleure gestion des trajets, réduction des kilomètres superflus)
- réduction de la prime vol ou de la franchise
- baisse du travail administratif (rapports automatiques du temps de passage sur un site)
- anticipation des entretiens des véhicules
- gains de productivité (plus d'interventions en moins de temps)

L'entreprise optimise alors l'utilisation du parc de véhicules ainsi que le temps de ses employés tout en apportant la preuve à l'ONSS du bon usage des véhicules. Une économie donc, qui permettra aussi une meilleure productivité grâce à une vision précise de la performance des équipes.

Source : PME-KMO News 16/01/2008

12.7. Nouveau régime de responsabilité solidaire pour les dettes sociales et fiscales d'un entrepreneur

Au 1er janvier 2008, le régime de la responsabilité solidaire pour les dettes sociales et fiscales d'un entrepreneur subira une importante métamorphose. Cette adaptation a été rendue nécessaire suite à la condamnation de la Belgique par la Cour européenne de justice intervenue fin 2006. le principal changement réside dans le fait que l'enregistrement est à présent entièrement dissocié de l'application de la responsabilité solidaire et de l'obligation d'effectuer des retenues. Tout dépendra désormais de l'existence ou non de dettes sociales ou fiscales dans le chef du cocontractant. l'existence de telles dettes entraîne automatiquement l'obligation d'effectuer des retenues. Si le commettant ou l'entrepreneur n'effectue pas les retenues et les versements obligatoires, il est alors tenu solidairement responsable du paiement de ces dettes. Cet article décrit déjà en quoi consistera le nouveau régime au moment où il sera intégralement d'application, bien qu'il ne prendra pas pleinement effet le 1er janvier 2008.

Hendrik De Wit *Conseiller délégué, Confédération Construction*

1. Entrée en vigueur: réellement le 1 er janvier 2008 ?

Selon la loi-programme, le nouveau régime de responsabilité solidaire pour les dettes sociales et fiscales d'un entrepreneur doit entrer en vigueur le 1er janvier 2008. Il faut toutefois émettre au sujet de cette date les plus grandes réserves. Ce nouveau régime suppose en effet des applications informatiques nouvelles et adaptées (procédures automatisées, mise en réseau de plu sieurs banques de données des services publics, nouveaux outils informatiques, développement de nouveaux programmes, etc.) et il n'est pas concevable que celles-ci seront toutes opérationnelles au 1er janvier 2008. La loi-programme a d'ailleurs prévu la possibilité pour le Roi de décider de mesures de transition dans le cas où les services publics concernés ne disposeraient pas au 1er janvier 2008 des applications informatiques adéquates et nécessaires à la rnise en application correcte du nouveau régime.

RÉFÉRENCE LÉGALE

Loi-programme du 27 avril 2007, *M.B.,* 8 mai 2007, 25153-25194 :

- Titre VI- Emploi, Chapitre 1er - Modification de la loi du 27 juin 1969 révisant l'arrêté-loi du 28 décembre 1944 concernant la sécurité sociale des travailleurs (art. 55-56)
- Titre VII- Finances, Chapitre V - Responsabilité solidaire pour les dettes fiscales d'un entrepreneur (art. 138-146)

Or, depuis la publication de la loi-programme en mai 2007, peu de progrès ont été enregistrés sur le plan concret. Lors de la rédaction de cet article, encore aucun arrêté d'exécution n'avait été pris. Le texte du projet d'arrêté d'exécution, qui a été soumis à l'avis du Conseil national du travail [1], est également muet quant aux éventuelles mesures de transition envisagées.

[1] Avis n° 1620 du 17 juillet 2007 du Conseil national du travail.

Il est pourtant plus que temps d'adopter des rnesures transitoires dans ce cadre. Leur absence va générer en effet une grande insécurité juridique. Difficile donc de deviner ce qui entrera réellement en vigueur ou non début 2008 et quelles seront les mesures appliquées pendant une période transitoire.

2. Élément déclencheur: l'arrêt de la Cour de justice

L'élément qui a suscité cette profonde adaptation du régirne est l'arrêt que la Cour de justice européenne a rendu fin 2006[2]. Cet arrêt ne remet pas en cause la réglementation de l'enregistrement en tant que telle mais bien les conséquences (fiscales) qu'entraîne le fait de ne pas être enregistré. La retenue de 15 % du montant de la facture et la responsabilité solidaire pour les dettes fiscales constituent, selon la Cour, une restriction illégitime à la libre prestation des services. Ces mesures dissuadent les entrepreneurs non enregistrés et non établis en Belgique d'accéder au marché belge afin d'y fournir des services dans le secteur de la construction. Et inversement, elles ont aussi un effet dissuasif vis-à-vis des cornrnettants et des entrepreneurs qui hésitent alors à recourir à des entrepreneurs étrangers. La nécessité de combattre la fraude n'a pas été jugée par la Cour comme une justification suffisante de la restriction ainsi établie à la libre prestation de services. Parce qu'elles s'appliquent de manière automatique, générale et préventive, ces mesures sont jugées disproportionnées par rapport au but visé. De plus, le caractère disproportionné des mesures est renforcé par leur application cumulative.

La Belgique s'est dès lors vue contrainte d'adapter sa réglementation pour répondre aux critiques émises par la Cour de justice. Dans l'intervalle, l'administration fiscale a suspendu l'application de l'obligation de retenue et de la responsabilité solidaire à l'égard des entreprises étrangères. L'O.N.S.S. a pu maintenir son régime tel quel puisqu'une exception était déjà prévue pour les employeurs étrangers.

[2] C.J.C.E. (1ère ch.). 9 novembre 2006. affaire C-433/04 (Commission des Communautés européennes contre le Royaume de Belgique). *J.O.,* C 326, 30 décembre 2006, p. 5-6.

L'on a finalement opté pour une adaptation plutôt drastique de la réglementation dans le sens où l'application de la responsabilité solidaire et l'obligation d'effectuer des retenues sont à présent entièrement dissociées de l'enregistrement en tant qu'entrepreneur. La pierre angulaire du nouveau mécanisme est désormais l'existence ou non de dettes sociales et/ou fiscales dans le chef du cocontractant.

3. Champ d'application uniforme

Le nouveau régime sera d'application de manière uniforme à tous les travaux immobiliers. Par travaux immobiliers, il ya lieu d'entendre «tout travail de construction, de transformation, d'achèvement, d'aménagement, de réparation, d'entretien, de nettoyage et de démolition de tout ou partie d'un bien immobilier par nature, ainsi que toute opération comportant à la fois la fourniture d'un bien meuble et son placement dans l'immeuble de telle sorte qu'il devienne immeuble par nature".
Alors que dans l'ancien régime, certaines dispositions ne s'appliquaient que lorsqu'il s'agissait de travaux relevant de la compétence de la Commission paritaire de la construction (C.P. n° 124)

(obligation de déclaration, retenue de 35 % pour ['O.N.S.S., responsabilité en chaîne), cette distinction est supprimée dans le nouveau régime. Cela signifie entre autres que tous les travaux immobiliers devront être signalés à l'O.N.S.S. (donc même ceux qui ne relèvent pas de la compétence de la C.P. n° 124) et que les règles relatives à l'obligation de retenue s'appliqueront de manière identique, quelle que soit la nature des travaux.
Aucune modification n'a par contre été apportée à la définition des différentes parties intervenantes (commettant, entrepreneur principal et sous-traitant). En ce qui concerne l'obligation de retenue et l'application de la responsabilité solidaire, plus aucune distinction n'est opérée entre le commettant et l'entrepreneur. Selon le nouveau régime, les deux sont soumis à des règles identiques.
L'exception concernant les travaux réalisés pour le compte de commettants particuliers est en revanche maintenue. Le régime ne s'applique en effet pas aux commettants - personnes physiques qui font exécuter des travaux immobiliers à des fins purement privées. Ceux-là ne doivent jamais effectuer de retenues ni de versements, même si leur entrepreneur a des dettes sociales ou fiscales. Ils ne seront de même pas tenus responsables du paiement de ces dettes.

4. Obligation de retenue

Dans le nouveau régime, c'est désormais le moment du paiement qui prime. C'est en effet à ce moment-là que le commettant ou l'entrepreneur doit vérifier si son cocontractant a des dettes sociales ou fiscales. L'existence de telles dettes, confirmée par la consultation de banques de données publiques, entraîne automatiquement l'obligation d'effectuer des retenues et de reverser les sommes retenues à qui de droit. Si le commettant ou l'entrepreneur n'effectue pas correctement ces retenues et ces versements, il est alors tenu solidairement responsable des dettes (voir point 5).

Il n'y a donc plus lieu de vérifier l'enregistrement du cocontractant pour savoir s'il convient d'effectuer des retenues. En outre, les règles s'appliquant au commettant sont désormais similaires à celles s'appliquant à l'entrepreneur (mêmes conditions, mêmes montants). Par ailleurs, plus aucune distinction n'est opérée en fonction de la nature des travaux. Cela signifie que les mêmes règles doivent être appliquées, qu'il s'agisse de travaux relevant de la compétence de la Commission paritaire de la construction ou d'autres travaux immobiliers.
Autre nouveauté: la dissociation entre obligation de retenue sociale et fiscale. Dans l'ancien régime, dès qu'il y avait obligation de retenue, celle-ci devait avoir lieu aussi bien pour l'O.N.S.S. que pour l'administration fiscale. Il est désormais possible, dans le nouveau régime, que la retenue ne doive être effectuée que pour une seule de ces deux instances. Par exemple, si l'entreprise n'a que des dettes sur le plan social, la retenue ne devra être effectuée et versée qu'à l'O.N.S.S. et non à l'administration fiscale.

4.1. Retenues pour l'O.N.S.S.

Le commettant qui paie une partie ou la totalité du prix de travaux immobiliers à un entrepreneur qui a des dettes sociales au moment du paiement de la facture est obligé de retenir 35 % du montant dû (hors T.V.A.) et de verser ce montant à l'O.N.S.S. Le pourcentage de la facture que le commettant doit retenir est donc passé de 15 à 35 %.
La même règle vaut pour l'entrepreneur: au moment de payer une partie ou la totalité du prix de travaux immobiliers à son soustraitant, il est tenu de retenir 35 % du montant dû (hors T.V.A.) et de verser ce montant à l'O.N.S.S., s'il s'avère que le sous-traitant a des dettes sociales à ce moment-là.

A. Définition du débiteur

L'existence de dettes sociales dans le chef de l'entrepreneur ou du sous-traitant pourra être contrôlée via une banque de données accessible au public.
La définition de "débiteur à l'égard de l'O.N.S.S.>> sera vraisemblablement adaptée en comparaison avec l'ancien régime. Dans le projet d'arrêté d'exécution, l'on peut lire que les dettes sociales se constituent des cotisations de sécurité sociale, des majorations de cotisations, des intérêts de retard et des éventuels frais judiciaires, mais aussi des indemnités forfaitaires dues par l'employeur en application de la réglementation de l'O.N.S.S. (p. ex. en raison du dépôt tardif de la déclaration trimestrielle). Le montant dû devra, comme précédemment, atteindre au moins 2 500 EUR pour pouvoir considérer que l'entrepreneur est débiteur envers l'O.N.S.S. En revanche, les nouveaux employeurs ressortissant à la commission paritaire de la construction (ou ceux qui redeviennent employeurs) devront également être en ordre de paiement à l'égard du régime spécifique des provisions auquel ils sont soumis dans le secteur de la construction [1]. Le seuil précité de 2 500 EUR ne leur

[1] Art. 34bis A.R. 28 novembre 1969 pris en exécution de la loi du 27 juin 1969 révisant l'arrêté-Ioi du 28 décembre 1944 concernant la sécurité sociale des travailleurs.

sera donc pas applicable.
Les entrepreneurs qui ont des dettes faisant l'objet d'un plan d'apurement conclu avec l'O.N.S.S. ou le Fonds de sécurité d'existence et qui peuvent prouver leur strict respect des délais de paiement imposés ne sont pas considérés comme débiteurs par l'O.N.S.S. et ne sont pas signalés en tant que tels.

B. Limitation de la retenue

Les retenues peuvent, le cas échéant, être limitées au montant des dettes réelles existant au moment du paiement de la facture. Ce montant doit figurer sur une attestation que l'entrepreneur ou le sous-traitant peut remettre à son commettant ou entrepreneur. Si la dette est plus importante que la retenue à effectuer ou si l'entrepreneur ne peut pas présenter d'attestation, l'entièreté des 35 % doit être retenue et être reversée à l'O.N.S.S.
Si le cocontractant a des dettes sociales et que le montant de la facture est inférieur à 7143 EUR, l'attestation n'est pas nécessaire et la totalité des 35 % peut être versée à l'O.N.S.S. Ceci est lié à la définition de débiteur à l'égard de l'O.N.S.S. (voir ci-avant: lorsque la dette atteint au moins 2 500 EUR). En effet, une retenue de 35 % sur une facture d'un montant inférieur à 7 143 EUR débouchera de toute façon sur un montant inférieur à 2 500 EUR et la retenue ne sera donc jamais supérieure à la dette existante à l'égard de l'O.N.S.S.
Les attestations qui mentionnent le montant réel de la dette auront une durée de validité limitée (20 jours selon le projet d'arrêté d'exécution). Reste à voir si cette limitation des retenues pourra réellement avoir lieu au moyen de ces attestations, compte tenu des procédures de paiement habituellement en vigueur dans les entreprises.

C. Employeurs étrangers

L'exception déjà prévue pour les paiements à l'égard d'employeurs étrangers est maintenue. Aucune retenue ne doit être effectuée si l'entrepreneur est un employeur non établi en Belgique, à à condition qu'il n'ait pas de dettes sociales en Belgique et que tous ses travailleurs possèdent un certificat de détachement valable. Le contrôle des formulaires de détachement est dans ce cas indispensable ca\r l'accusé de réception Limosa-L1 ne suffit pas comme preuve!

D. Modalités pratiques, imputation des retenues et remboursement

Les modalités pratiques pour les versements des sommes retenues seront détaillées dans l'arrêté d'exécution. Elles ne devraient pas (beaucoup) différer des modalités actuelles. Cela signifie que simultanément au versement, le commettant ou l'entrepreneur doit faire parvenir à l'O.N.S.S., au moyen d'un formulaire mis à disposition par les services de l'O.N.S.S., les renseignements nécessaires en rapport avec le paiement effectué. Une copie de la facture doit également être jointe.
Les retenues versées sont imputées sur les dettes sociales de l'entrepreneur ou du sous-traitant concerné, qui en sera informé par l'O.N.S.S. Dans la mesure où les montants versés ne sont pas utilisés pour l'apurement des dettes sociales de l'entrepreneur ou du sous-traitant, ils pourront lui être remboursés, à sa demande expresse, par l'O.N.S.S. D'après le projet d'arrêté d'exécution, il existerait une volonté de réduire les délais de remboursement (tout au plus 3 mois au lieu de 6 mois).

E. Sanctions

Bien qu'elle ne soit pas considérée et mentionnée dans la législation comme une sanction en tant que telle, le non-respect de l'obligation d'effectuer les retenues et les versements entraîne automatiquement l'application de la responsabilité solidaire (voir point 5.2). Les sommes éventuellement versées sont toutefois déduites du montant pour lequel la responsabilité est engagée.
Outre la responsabilité solidaire, une amende peut également être infligée. Celle-ci comprend le montant à payer ainsi qu'une somme équivalente supplémentaire.

4.2. Retenues pour l'administration fiscale

La retenue à effectuer pour le compte de l'administration fiscale reste fixée à 15 % du montant dû (hors T.V.A.). Le commettant qui paie une partie ou la totalité du prix de travaux immobiliers à un entrepreneur qui a des dettes fiscales au moment du paiement de la facture est dès lors obligé de retenir un certain pourcentage sur le montant de la facture et de verser cette somme à l'administration fiscale. La même obligation incombe à l'entrepreneur lorsqu'il doit payer son sous-traitant et que ce dernier a des dettes fiscales à ce moment-là.

A. Définition du débiteur

L'existence de dettes fiscales dans le chef de l'entrepreneur ou du sous-traitant pourra également être contrôlée via une banque de données accessible au public. Il est toutefois déjà certain que celle-ci ne sera pas opérationnelle au 1er janvier 2008. Pour autant, encore aucune mesure de transition n'a été décidée, de sorte que l'on ne sait absolument pas quelles seront les conditions se rapportant à la retenue fiscale à appliquer dans l'attente de la banque de données fiscale.
Contrairement aux dettes sociales, il n'y a pas de montant minimum en dessous duquel l'entrepreneur n'est plus considéré comme débiteur.
Les dettes pour l'apurement desquelles un plan est correctement suivi par le débiteur ne donnent pas lieu à l'obligation de procéder à des retenues.

B. Limitation de la retenue

Tout comme la retenue à effectuer en faveur de l'O.N.S.S., la retenue destinée à l'administration fiscale peut aussi être limitée au montant réel des dettes fiscales de l'entrepreneur au moment du paiement de sa facture. Ici aussi, il convient de présenter à cet effet une attestation où figure le montant exact de la dette. Pour le fisc, il n'y a pas de montant en dessous duquel la retenue doit toujours être entièrement appliquée. La validité des attestations sera également fixée à 20 jours.

C. Modalités pratiques, imputation des retenues et remboursement

Ici aussi, les modalités pratiques pour le versement des sommes retenues ne différeront pas ou très peu des modalités actuelles. Cela signifie que celui qui effectue le versement doit également envoyer une copie de la facture à laquelle se rapporte le paiement au bureau des contributions compétent (Bruxelles 3, rue des Palais 48 à 1030 Bruxelles).

Les retenues versées sont imputées sur les dettes fiscales de l'entrepreneur ou du sous-traitant concerné, qui en sera informé par le fisc. Si les dettes fiscales sont dans l'intervalle entièrement acquittées, il est possible d'adresser une demande de remboursement de l'excédent des versements effectués au bureau de contribution précité. Ici aussi, l'intention est de réduire le délai de remboursement (tout au plus 2 mois au lieu de 6 mois).

D. Sanctions

Si les retenues et versements ne sont pas effectués correctement, la responsabilité solidaire est alors d'application (voir point 5.3). Les sommes éventuellement versées sont toutefois déduites du montant pour lequel la responsabilité est engagée.

Tout comme pour la retenue sociale, s'ajoute à la responsabilité solidaire encore une amende (amende administrative égale au double du montant dû).

5. La responsabilité solidaire

Dans le nouveau régime, la responsabilité solidaire ne s'applique que lorsque le cocontractant de l'entrepreneur ou du sous-traitant n'a pas effectué correctement les retenues et versements imposés par la réglementation lors de chaque paiement de la totalité ou d'une partie du prix des travaux. Le fait que le cocontractant ait été enregistré ou non au moment de la conclusion du contrat n'est donc plus un élément à prendre en considération. Le plus important à présent est de contrôler l'existence éventuelle de dettes sociales ou fiscales et, si c'est le cas, d'effectuer correctement les retenues et versements prescrits lors de chaque paiement.

Le caractère libératoire du versement des retenues effectuées est une nouveauté par rapport à l'ancien régime. En effet, auparavant, la responsabilité solidaire qui découlait de la conclusion d'un contrat avec un entrepreneur non enregistré n'était pas entièrement dégagée par le versement des retenues effectuées lors du paiement de la facture. Si ces versements étaient effectivement déduits du montant pour lequel la responsabilité était engagée, il restait encore toujours un solde qui pouvait être exigé par l'O.N.S.S. ou l'administration fiscale. Dans la nouvelle réglementation, le simple fait d'effectuer correctement les retenues et les versements suffit à annuler l'application de la responsabilité solidaire. L'O.N.S.S. et l'administration fiscale ne pourront donc plus exiger de paiement supplémentaire au montant des retenues correctement versées.

5.1. Limitation de la responsabilité au cocontractant direct

Une autre différence importante par rapport à l'ancien régime est le fait que la responsabilité solidaire est à présent limitée au cocontractant direct. Il n'y a donc plus de responsabilité «en chaîne» ascendante automatique. Son maintien aurait d'ailleurs été contraire à l'arrêt de la Cour européenne de justice précité.

Dès lors, une nouvelle mesure a été élaborée en vue de compenser la suppression de la responsabilité en chaîne. Les dettes pour lesquelles la responsabilité solidaire peut être invoquée comprennent désormais aussi les montants réclamés en application du régime de la responsabilité solidaire. Cela signifie concrètement que si l'entrepreneur considéré responsable par l'O.N.S.S. pour les dettes sociales de son sous-traitant ne s'acquitte pas des montants réclamés dans les 30 jours après l'envoi par courrier recommandé d'une mise en demeure, il est alors désigné comme débiteur dans la banque de données publique de l'O.N.S.S. (même s'il n'est pas employeur ou s'il n'a pas lui-même de dettes sociales). De ce fait, un commettant ou un autre entrepreneur désirant recourir à ses services devra à son tour effectuer des retenues et les verser à l'O.N.S.S. Si celui-là n'effectue pas non plus correctement ces obligations, il est alors à son tour tenu responsable des montants qui sont réclamés à son cocontractant en application de la responsabilité solidaire. Le même mécanisme vaut pour les montants que le fisc réclame en application du régime de la responsabilité solidaire.

Exemple

Prenons un exemple concret qui sera sans doute bien plus parlant.

Supposons que l'entrepreneur A fait appel au sous-traitant B qui fait à son tour appel à un sous-traitant C. B n'a pas de dettes sociales, mais bien C. B n'effectue cependant pas correctement les retenues et versements requis lors du paiement de C. B devient de ce fait solidairement responsable des dettes sociales de C. B est mis en demeure par l'O.N.S.S. pour le paiement des dettes sociales de C mais n'y donne pas suite. B est alors désigné par l'O.N.S.S. dans sa banque de données comme débiteur à l'égard duquel des retenues doivent obligatoirement être effectuées. L'entrepreneur A doit alors effectuer les retenues et versements qui s'imposent lors de ses paiements à B. Si A ne les effectue pas non plus, il sera à son tour tenu solidairement responsable du paiement des dettes sociales de C.

5.2. Responsabilité solidaire pour les dettes sociales

Dans l'hypothèse où les retenues et versements destinés à l'O.N.S.S. ne sont pas correctement effectués, le maître d'ouvrage ou l'entrepreneur est tenu solidairement responsable du paiement des dettes sociales de son cocontractant. Cette responsabilité couvre aussi bien les dettes sociales qui existaient au moment de conclure le contrat que celles qui sont nées dans le courant de l'exécution du contrat.

A. Pour quel montant?

La responsabilité solidaire est limitée au prix total des travaux (hors T.V.A.) qui ont été confiés à l'entrepreneur ou au sous-traitant. Par rapport à l'ancien régime de responsabilité, il s'agit donc d'une importante augmentation de la responsabilité (de 50 à 100 %). Toutefois, si la responsabilité du même commettant ou entrepreneur a déjà été engagée pour le paiement des dettes fiscales du cocontractant concerné, alors l'O.N.S.S. ne peut plus en- . gager sa responsabilité que pour un maximum de 65 % du prix des travaux (hors T.V.A.). Ce système permet d'éviter au commettant ou à l'entrepreneur, dans le cas où sa responsabilité solidaire est engagée à la fois pour l'O.N.S.S. et pour le fisc, de devoir libérer plus de 100 % du prix des travaux pour le paiement des dettes sociales et fiscales de son cocontractant.

B. Pour quelles dettes?

Les dettes sociales se composent, selon le nouveau régime, des dettes sociales propres de l'entrepreneur ou du sous-traitant mais aussi, le cas échéant, des montants qui lui sont réclamés en application du régime de la responsabilité solidaire. Il s'agit-là d'un mécanisme compensant la suppression de la responsabilité en chaîne (voir point 5.1 ci-avant).

Les dettes sociales propres sont les montants dont l'entrepreneur ou le sous-traitant est redevable à l'égard de l'O.N.S.S. en sa qualité d'employeur. Un arrêté royal doit en établir la liste concrète. Dans le projet d'arrêté d'exécution, il est prévu que les dettes sociales se constitueront des cotisations de sécurité sociale, des majorations de cotisations, des intérêts de retard et des éventuels frais judiciaires, mais aussi des indemnités forfaitaires dues par l'employeur en application de la réglementation de l'O.N.S.S.

5.3. Responsabilité solidaire pour les dettes fiscales

Dans l'hypothèse où les retenues et versements destinés au fisc ne sont pas correctement effectués, le maître d'ouvrage ou l'entrepreneur est tenu solidairement responsable du paiement des dettes fiscales de son cocontractant. Cette responsabilité couvre aussi bien les dettes fiscales qui existaient au moment de conclure le contrat que celles qui sont nées dans le courant de l'exécution du contrat.

A. Pour quel montant?

La responsabilité solidaire est limitée à 35 % du prix des travaux (hors T.V.A.) qui ont été confiés à l'entrepreneur ou au sous-traitant. Mais, tout comme pour les dettes sociales, une mesure a été prise pour éviter que l'addition de la responsabilité solidaire sur le plan fiscal et sur le plan social n'excède 100 % du montant des travaux confiés. C'est pourquoi la responsabilité solidaire pour les dettes fiscale est annulée dans le cas où le commettant ou l'entrepreneur a déjà été mis en demeure par l'O.N.S.S., en application du régime de la responsabilité solidaire, de payer les dettes sociales du cocontractant concerné.

B. Pour quelles dettes?

La responsabilité solidaire peut être engagée pour le paiement en principal, les accroissements, les frais et intérêts, quelle que soit leur date d'établissement, des dettes suivantes:

- toutes les dettes en matière d'impôts directs et de taxes assimilées aux impôts sur les revenus;
- toutes les dettes en matière de précomptes;
- les créances fiscales d'origine étrangère pour lesquelles l'assistance au recouvrement est demandée dans le cadre d'une convention internationale;
- les montants non payés dans le cadre de la responsabilité solidaire.

5.4. Conformité de la responsabilité solidaire au Code civil

La responsabilité solidaire pour les dettes sociales et fiscales d'un entrepreneur reste soumise aux dispositions du Code civil en matière de solidarité (art. 1200 à 1216). Cela a pour conséquence que l'O.N.S.S. et l'administration fiscale peuvent poursuivre le débiteur de leur choix sans devoir procéder à la division de la dette. Les poursuites faites contre l'un des débiteurs solidaires interrompent la prescription à l'égard de tous.

6. Déclaration des travaux à l'O.N.S.S.

La déclaration préalable des travaux à l'O.N.S.S. est étendue, dans le nouveau régime, à tous les travaux immobiliers. Reste cependant à voir si cette extension pourra prendre immédiatement effet au 1er janvier 2008.

6.1. Qui doit effectuer cette *déclaration?*

L'obligation de déclarer les travaux incombe encore toujours à l'entrepreneur auquel le commettant fait appel. Il doit communiquer à l'O.N.S.S. toutes les informations exactes, nécessaires à l'évaluation de la nature et de l'importance des travaux et devant permettre l'identification du commettant et, le cas échéant, des sous-traitants, à quel stade que ce soit. Cela signifie que l'entrepreneur doit mentionner dans cette déclaration non seulement ses propres sous-traitants, mais aussi les sous-traitants de ses sous-traitants, et ainsi de suite.

Celui qui va intervenir en tant que sous-traitant sur un chantier ne doit pas effectuer de déclaration à l'O.N.S.S. Cependant, à partir du moment où il fait lui-même appel à un autre sous-traitant, il a l'obligation d'en informer par écrit au préalable l'entrepreneur et de lui communiquer toutes les informations correctes et nécessaires lui permettant de compléter sa déclaration de travaux.

A. Travaux pour compte propre

Concernant l'identité de celui qui doit effectuer la déclaration des travaux, le nouveau régime comporte encore une importante modification. Un entrepreneur qui réalise ou fait exécuter des travaux pour son compte propre afin d'aliéner ensuite le bien immobilier en tout ou en partie devra désormais également déclarer ces tra-

vaux. Dans l'ancien régime, l'entrepreneur qui travaillait pour son propre compte, en qualité de commettant, ne devait pas effectuer de déclaration. Cette obligation incombait alors à chacun de ses sous-traitants. Cette situation a suscité apparemment de nombreuses discussions et incertitudes sur l'identité de la personne à laquelle incombait l'obligation. En assimilant l'entrepreneur qui travaille pour compte propre à un entrepreneur soumis à l'obligation de déclaration des travaux, les doutes sont levés.

B. Seuil

Le seuil en dessous duquel les travaux ne doivent pas être déclarés si aucun sous-traitant n'intervient reste fixé à 25000 EUR (montant arrondi). L'entrepreneur ne doit donc pas déclarer les travaux lorsqu'il ne recourt pas à un sous-traitant pour l'exécution de ces travaux et que leur montant total (hors T.V.A.) est inférieur à 25000 EUR. Attention: les deux conditions doivent toujours être simultanément remplies (pas de recours à des sous-traitants et montant inférieur au seuil). Dès qu'un sous-traitant intervient dans l'exécution des travaux, l'entrepreneur doit alors déclarer les travaux, quel qu'en soit leur montant.

6.2. Quels travaux?

Suite à l'extension du champ d'application, tous les travaux immobiliers doivent désormais être communiqués à l'O.N.S.S., qu'ils relèvent de la compétence de la Commission paritaire de la construction (C.P. n° 124) ou non.

Cela signifie que:

- un entrepreneur qui exécute, pour le compte d'un commettant, des travaux immobiliers n'appartenant pas au champ de compétence de la C.P. n° 124 devra néanmoins également les déclarer à l'O.N.S.S.;
- la déclaration devra également mentionner l'identité des soustraitants qui exécutent des travaux immobiliers ne relevant pas de la compétence de la C.P. n° 124.

6.3. Nouvelles données

Le nouveau régime prévoit la mention de nouvelles données dans la déclaration, par rapport à l'ancien régime. Ainsi il importera de mentionner avec précision la date de début et de fin des travaux qui seront exécutés par chacun des sous-traitants. De plus, s'il s'avère qu'un sous-traitant déclaré n'intervient finalement pas dans l'exécution des travaux, contrairement à ce qui avait été déclaré préalablement, l'entrepreneur doit en informer l'O.N.S.S., dans les 15 jours qui suivent la date de début d'intervention initialement prévue.

6.4. *Sanctions*

Les (lourdes) sanctions prévues en cas de non-respect de l'obligation de déclaration restent d'application. L'amende que l'entrepreneur risque d'encourir s'il n'effectue pas la déclaration des travaux est égale à 5 % du montant des travaux (hors T.V.A.) non déclarés. Lorsqu'un sous-traitant néglige d'avertir au préalable et par écrit l'entrepreneur du fait qu'il fait appel à un ou plusieurs autres sous-traitants, il est lui aussi passible d'une amende égale à 5 % du montant des travaux qu'il a confiés à ce(s) sous-traitant(s). Si la faute est imputable à un sous-traitant, la somme qui est exigée de l'entrepreneur est alors réduite du montant qui a été payé à l'O.N.S.S. pour cette infraction par le sous-traitant concerné.

Une nouvelle sanction est ajoutée dans le cas où les informations communiquées sont inexactes. L'entrepreneur qui fournit des renseignements incorrects à propos de la date de début et de fin des travaux, ou concernant la date de début et de fin de travaux exécutés par des sous-traitants, risque de devoir payer une indemni té forfaitaire égale à 150 EUR par information inexacte déclarée. La même sanction peut être appliquée en cas de d'annulation tardive d'un sous-traitant.

Les possibilités actuelles de réduction ou d'exonération des amendes (en cas de force majeure, de première infraction ou lorsque le non-respect des obligations peut être considéré comme exceptionnel) sont maintenues.

7 . **L'enregistrement en tant qu'entrepreneur**

Même si l'application de la responsabilité solidaire et l'obligation d'effectuer des retenues ont été dissociées de l'enregistrement de l'entrepreneur, ce régime est néanrnoins maintenu. L'enregistrement devient dès lors une démarche volontaire et donc facultative. L'enregistrement n'était pas non plus obligatoire dans l'ancien régime mais compte tenu de ses implications, il était pour ainsi dire incontournable en pratique pour l'entrepreneur. Il en va à présent évidemment tout autrement.

7.1. Procédure

La procédure d'enregistrement est optimisée. À l'avenir, un entrepreneur qui souhaite se faire enregistrer devra, non plus adresser sa demande directement à une commission d'enregistrement, mais bien se rendre dans un guichet d'entreprises. Le guichet a pour mission de transmettre à la commission d'enregistrement, via une plate-forme informatique centrale, un dossier complet sur l'entreprise contenant toutes les données utiles. L'objectif est ici d'utiliser au maximum les informations que contient déjà la Banque-carrefour des entreprises ou qui sont déjà disponibles dans d'autres banques de données accessibles au guichet. L'entrepreneur n'est ainsi plus sollicité pour des informations ou des pièces justificatives qui sont déjà disponibles ailleurs.

Il n'est quasiment rien modifié aux conditions d'enregistrement. En ce qui concerne la condition portant sur les moyens financiers, administratifs et techniques de l'entrepreneur qui doivent être suffisants pour garantir le respect des obligations sur le plan fiscal, social et salarial, un arrêté ministériel devra définir les critères permettant de déterminer si ces moyens financiers sont suffisants. L'on vise par là à instaurer une plus grande uniformité dans le traitement des demandes, car à ce

niveau il diffère encore fortement selon la commission à laquelle la demande a été adressée.
Une commission distincte et centrale sera créée pour les demandes d'enregistrement émanant d'entreprises étrangères. Cela devrait également instaurer une plus grande uniformité dans les décisions prises à l'égard des entrepreneurs étrangers.

La nouveauté introduite dans la procédure d'enregistrement se situe au niveau du délai dans lequel la commission d'enregistrement devra statuer sur la demande d'enregistrement. Dans l'ancienne réglementation, aucun délai n'était prévu, ce qui mettait parfois le demandeur dans une position délicate. Le projet d'arrêté d'exécution prévoit un délai de deux mois à partir de l'envoi de la demande via une plate-forme informatique centrale. Ce délai pourrait être prolongé d'un mois si la commission peut en justifier la prolongation à l'égard de l'entrepreneur. En l'absence de décision à l'expiration du délai fixé, l'entrepreneur sera automatiquement enregistré.

7.2. Publication de l'enregistrement et *de* sa *radiation*

La communication des décisions relatives à l'octroi ou à la radiation d'un enregistrement se fera désormais d'une toute autre manière. Jusqu'à présent, les octrois et radiations étaient publiés dans le *Moniteur belge* (chaque dernier vendredi du mois). Le délai plutôt long s'écoulant entre la décision elle-même et sa publication présentait un inconvénient certain. Pour y remédier, il a été décidé que la publication de ces décisions ne se ferait plus via le *Moniteur belge* mais bien via une mention sur le site internet de la Banque-carrefour des entreprises (B.C.E.). La radiation d'un enregistrement prendra ainsi effet dès le jour suivant sa publication sur le site de la B.C.E. Cette décision de radiation de l'enregistrement n'ayant toutefois plus de conséquences pour l'obligation de retenue ou la responsabilité solidaire, cette modification n'est finalement pas si importante.
Ce nouveau mode de publication entraîne aussi la suppression des catégories d'enregistrement. La mention sur le site internet de la B.C.E. se limitera en effet à préciser si l'entrepreneur est enregistré ou non, sans indiquer dans quelle catégorie il l'est.

7.3. *L'enregistrement* en *tant qu'entrepreneur a-t-il encore un avenir?*

À l'analyse de ces nouvelles règles, l'on peut se demander en effet s'il est encore opportun de maintenir un tel système d'enregis trement des entrepreneurs. Le Conseil d'État a déjà exprimé dans son avis sur le projet de loi-programme une réflexion en ce sens. Pourtant, l'on a préféré opter pour le maintien de l'enregistrement en tant qu'entrepreneur et les partenaires sociaux du secteur y sont clairement favorables.
L'enregistrement est encore toujours important pour l'application de plusieurs mesures (surtout dans le domaine fiscal). Leur application est en effet liée à la condition que l'entrepreneur qui exécute les travaux soit enregistré. Ainsi, seul un entrepreneur enregistré peut appliquer le taux réduit de T.V.A. de 6 % pour des travaux de rénovation effectués à des logements de plus de 5 ans. Il en va de même pour les réductions d'impôt accordées en cas d'investissements réalisés pour économiser l'énergie. Le particulier qui veut bénéficier de ces avantages doit obligatoirement faire appel à un entrepreneur enregistré pour ces travaux.
L'enregistrement peut en outre jouer un rôle proche de celui de label de qualité. Il ya là un défi important pour les commissions d'enregistrement dans les années à venir. Ce sera à elles de veiller à ce que ce régime ne perde pas de sa substance et que l'enregistrement d'un entrepreneur reste un argument convaincant dans les relations avec ses clients. Reste à espérer que les commissions continueront à recevoir pour cela un soutien suffisant en termes de personnel et de moyens de fonctionnement. Sinon le «*nine e/even* •• [1] se révèlera également une date fatale dans l'histoire de l'enregistrement.

Dernière minute

Le 31 décembre 2007, au moment d'envoyer ce numéro au montage, l'arrêté d'exécution, deux lois portant mesures transitoires en matière de publicité de l'enregistrement et une autre disposition légale relative à la suspension temporaire des retenues fiscales étaient publiés (voir plus loin, point 10 du relevé du *Moniteur belge).*

12.8. Unité TVA – taxation de certaines opérations internes

1. Position du problème

Dans les Pacioli n° 228, 232 et 241 nous avons développé l'unité TVA.

Plus précisément, le numéro 232 expliquait le principe de la non-taxation des opérations réalisées

Cette « autotaxation » impose la perception d'une TVA, par l'unité, et à sa charge.

Selon les opérations externes, la déductibilité de cette taxe peut être totale, partielle ou nulle.

Nous épinglons plus spécifiquement deux dispositions du Code de la TVA, à savoir:
l'article 19, § 2, 1 a (taxation de travaux immobiliers matériels entre les membres) ;
l'article *19bis* (taxation de certaines prises de services hors Belgique).

2. Travaux immobiliers entre membres

2.1. Article 19, § 2, 1^0 du Code

Larticle 19, § 2, la du Code de la TVA, assimile à une prestation de services, effectuée à titre onéreux:

- l'exécution ;
- par un assujetti;
- d'un travail immobilier;
- pour les besoins de son activité économique, *à l'exception :*
  - des travaux de construction d'un bâtiment
    - effectués par un promoteur immobilier ;
  - des travaux de réparation, d'entretien ou de nettoyage
    - lorsque leur exécution, par un autre assujetti, ouvrirait droit à la déduction complète de la taxe.

Cette disposition remonte au 1 er janvier 1971, date de l'entrée en vigueur de la TVA en Belgique.

Néanmoins, elle s'applique de plein droit à l'unité TVA, laquelle existe dans notre législation depuis le 1er avril 2007.

2.2. Base imposable

Selon l'article 32, alinéa 2 du Code, la valeur normale constitue la base imposable de la taxation édictée par l'article 19, § 2, 1 ° précité.

2.3.Application à l'unité TVA

Supposons une unité TVA composée d'un vendeur de bâtiments « anciens» et d'un entrepreneur de travaux.
Des bâtiments sont acquis sous le régime des droits d'enregistrement.
L'entrepreneur les transforme pour la revente (opérations internes).
Ces bâtiments, après transformation, continuent à être cédés sous le régime des droits d'enregistrement.
Dans une unité TVA, les opérations internes sont réputées « hors champ ».
A ce titre, elles échappent à la taxation.
Pourtant, dans l'hypothèse où ces travaux auraient été réalisés par un tiers à l'unité, ils auraient été soumis à la TVA (sous le régime du report de paiement, par le biais de la déclaration périodique déposée par l'unité).
Lesdites taxes n'auraient pas été déductibles par l'unité, les travaux se rapportant à des ventes soumises aux droits d'enregistrement.
Cependant, les travaux immobiliers matériels internes (prestés par un membre au profit d'un autre membre), tombent dans le champ d'application de cet article 19, § 2, 1°.
Par conséquent, les prestations immobilières réalisées par l'entreprise de travaux, au profit du vendeur de bâtiments « anciens », doivent être soumises à la TVA.
C'est par le biais des déclarations périodiques déposées au nom de l'unité T.VA. que cette taxation s'opère.
La base imposable correspond à la valeur normale.
La valeur normale est représentée par le prix qui aurait normalement dû être acquitté dans les mains d'un tiers à l'unité (article 32, al. 2 du Code TVA).
Le prix payé au membre qui réalise les travaux peut servir de base imposable, s'il est représentatif de la valeur normale.
Puisque les opérations externes à l'unité consistent en des ventes n'ouvrant aucun droit à déduction (cessions de bâtiments sous le régime des droits d'enregistrement), la TVA ainsi payée sur les travaux immobiliers internes n'est pas déductible.

3. Prises de services hors Belgique

3.1. Article *19bis* du Code

[article *19bis* du Code prévoit l'assimilation à une prestation de services effectuée à titre onéreux :

- la fourniture d'un service, tel que défini à l'article 21, § 3, 7°*;*
- par un assujetti,

- établi en dehors de la Belgique
- pour les besoins d'un de ses établissements
  - membre d'une unité TVA en Belgique.

3.2. Article 21, § 3, 7° du Code

Les prestations de services visées à l'article 21, § 3, *r* et prises en considération pour l'application de l'article *19bis,* sont :

- la cession ou la concession d'un droit d'auteur, d'un brevet, d'un droit de licence, d'une marque de fabriq.ue ou de commerce, ou d'autres droits similaires ;
- la cession ou la concession d'une clientèle, d'un monopole de vente ou d'achat; le droit d'exercer une activité professionnelle ; l'engagement de ne pas exercer une activité professionnelle ou un droit visé *supra ;*
- les travaux de publicité ;
- les travaux de nature intellectuelle fournis, dans l'exercice de leur activité habituelle, par les conseillers juridiques ou autres, les experts comptables, les ingénieurs, les bureaux d'études, et les autres prestataires de services qui exercent une activité similaire, ainsi que le traitement de données, et la fourniture d'informations, à l'exclusion des travaux relatifs à un immeuble (architectes, géomètres, ingénieurs, etc.), et des expertises sur biens meubles ;
- les opérations bancaires, financières et d'assurance, y compris celles de réassurance, à l'exception de la location de coffres-forts;
- la mise à disposition de personnel ;
- les services fournis par les intermédiaires qui n'agissent pas dans les conditions de l'article 13, § 2, (courtiers et non commissionnaires) et qui interviennent dans la fourniture de prestations de services visées au présent 7°*;*
- la location de biens meubles corporels, à l'exception de tout moyen de transport ;
- les services de télécommunications ;
- les services de radiodiffusion et de télévision ;
- les services fournis par voie électronique;
- la fourniture d'un accès aux réseaux de distribution de gaz naturel et d'électricité, ainsi que de services de transport ou de transmission par l'entremise de ces réseaux, et la fourniture d'autres services qui sont directement liés.

3.3. Base imposable

Larticle 33, § 1er, 3° du Code, instaure la valeur normale comme base d'imposition de la taxation édictée par l'article *19bis* précité.

3.4. Application à l'unité TVA

En raison des opérations externes, une unité dispose d'une déduction limitée des taxes en amont.

X en est un des membres.

Il dispose d'un établissement stable en Belgique. Cependant, X dépend juridiquement de Y, établissement principal établi en dehors de la Belgique (X et Y ne sont pas des personnes morales distinctes).

Y réalise des prestations informatiques et comptables au profit de X.

En raison de l'absence d'indépendance entre X et Y, la perception de TVA est écartée (pas d'assujettissement dans le chef de Y, par application combinée des articles 2 et 4 du Code de la TVA).

La non-perception de la TVA, sur les opérations prestées par Y, au profit de X, aurait les mêmes conséquences financières que si l'unité disposait du droit de déduire intégralement les taxes en amont.

Larticle *19bis* rectifie cette distorsion.

La déclaration déposée, au nom de l'unité TVA, doit taxer les opérations fournies par Y à X au taux de 21 %.

La déduction de cette taxe suit les limitations applicables à l'unité.

4. Considérations finales

L'adhésion à une unité TVA est, en principe, optionnelle. Elle suppose un intérêt.

L'unité TVA permet de réunir, sous un assujettissement unique, des membres liés sur les plans financier, organisationnel et économique.

Une attention particulière doit être réservée à tous les aspects TVA y liés, notamment les effets pervers que pourrait engendrer l'application des articles 19, § 2°, 1 ° et *19bis,* du Code.

Yvon COLSON
Collaborateur externe de l'IPC

Pacioli N° 245

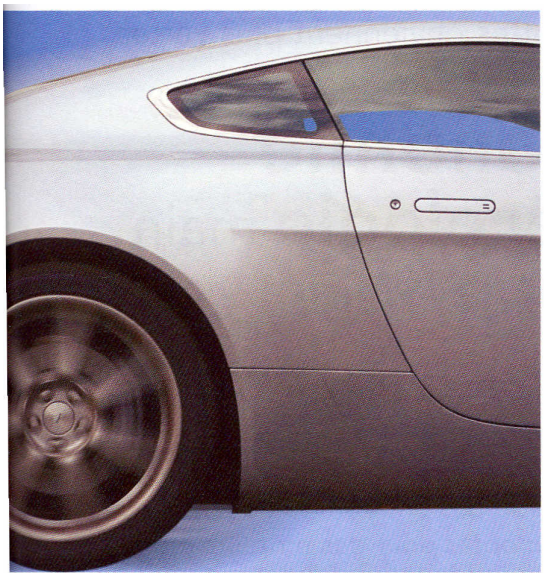
12.9. Le fisc génère les (premiers) effets environnementaux

La Belgique s'est enrichie de quelques mesures fiscales devant inciter les entreprises et les particuliers à utiliser des véhicules émettant moins de C02' Ces mesures ne donnent pas toutes des résultats, mais les plus récentes semblent toutefois plus efficaces, non seulement pour les caisses de l'Etat, mais aussi un peu déjà pour l'environnement.

Depuis 2005, l'Etat prélève sur l'utilisation privée de voitures d'entreprise une cotisation de solidarité liée à leur émission de C02. On paie ainsi via la voiture d'entreprise encore un petit supplément pour la sécurité sociale", résume **Bart Vanham,** l'homme qui a développé auprès de l'entreprise de consultance PricewaterhouseCoopers (PWC) un réseau spécialisé dans la fiscalité indirecte sur les véhicules, qui opère entre-temps au niveau européen. "L'Etat a pris cette mesure en premier lieu pour alimenter les caisses de la sécurité sociale et non comme stimulant pour utiliser des voitures plus respectueuses de l'environnement. La mesure n'a dès lors pas résulté dans un changement du comportement d'achat de véhicules auprès des employeurs. "
Une deuxième mesure fiscale axée sur les émissions de *C02* est apparue comme un coup de tonnerre dans un ciel sans nuages, suite au conclave budgétaire de Louvain en 2007. "Les 25% de frais de voiture qui n'étaient pas déductibles dans l'impôt des sociétés ont été rendus variables en fonction de l'émission de C02 de la voiture. L'Etat ne considère pas la mesure comme une opération budgétaire nulle. Les voitures d'entreprise atteignent en Belgique une émission de C02 moyenne qui ne les rend aujourd'hui fiscalement déductibles qu'à concurrence de 70%, au lieu des 75% en vigueur dans le passé. La déduction diminuera pour les grandes voitures et augmentera quelque peu pour les petites voitures au moteur économe. Cette mesure incitera certainement les entreprises à opter davantage pour des voitures économes, qui émettent automatiquement moins de CO2, précise Vanham.

EFFET BOULE DE NEIGE

L'industrie automobile a malgré tout besoin, selon le consultant de PwC, d'une plus grande aide fiscale de l'Etat "On peut voir à la dimension de plus en plus 'verte' des messages marketing que l'industrie a bien compris qu'elle doit être plus économe et plus propre et qu'elle doit également inciter le consommateur à le devenir. Malheureusement, l'Europe a jusqu'ici en majeure partie poussé le train technologique. Le consommateur réclamait sans cesse des véhicules



plus sûrs et donc plus lourds et volumineux, et les pouvoirs publics n'ont quasi rien fait pour inverser la tendance et imposer une attitude plus respectueuse de l'environnement."

La fiscalité belge vise aussi directement le citoyen/consommateur et ce, avec succès. "Lors de la dernière ronde budgétaire du gouvernement Verhofstadt II, une réduction de 15% a été accordée sur la facture des voitures privées ayant une émission de C02 inférieure à 105 gr/km et une réduction de 3% pour les voitures dont l'émission de C02 ne dépasse pas 115 gr/km. Seule une poignée de modèles entrent en ligne de comp te pour ces réductions pour l'instant. Une réduction de 200 euros s'appliquent également pour l'achat d'une voiture diesel équipée d'un filtre à particules et ayant une émission de C02 inférieure à 130 gr/km. Ces avantages peuvent être cumulés. Il apparaÎt déjà maintenant que les voitures qui bénéficient de cette réduction deviennent de plus en plus populaires. L'effet sur l'environnement n'est toutefois qu'une goutte d'eau dans l'océan. D'autres mesures doivent suivre pour qu'il y ait un véritable effet boule de neige. "

Les instances régionales commencent elles aussi à se faire valoir dans ce domaine. "Bruxelles et la Flandre cherchent leur salut dans une taxe 'écoscore'. L'écoscore est le résultat des émissions de toutes sortes, du bruit et d'autres facteurs environnementaux d'une voiture. Cela rend l'affaire assez complexe et, selon le secteur automobile, également tout à fait obscure pour

l'acheteur", précise encore Bart Vanham. La Wallonie a opté pour un système de bonus-malus basé sur l'émission de C02' On est par ailleurs loin d'une unification européenne de la fiscalité sur les véhicules. L'UE recherche toutefois depuis quelques années un mode de calcul uniforme pour les impôts et souhaite supprimer partout la taxe grevant la possession de véhicules.

PLUS DE VOITURES D'ENTREPRISE ?

Le consultant espère qu'il y aura à court terme dans notre pays proportionnellement encore plus de voitures d'entreprise. "Celles-ci sont presque toujours neuves et donc plus propres. Les flottes des entreprises sont renouvelées tous les trois à quatre ans, tandis que le parc automobile en Belgique atteint en moyenne sept à huit ans. Un nombre accru de voitures d'entreprise apporterait à court terme sur la route un nombre accru de voitures émettant moins de C02 et pousserait les véhicules plus vieux et polluants hors du marché, surtout si un tel comportement est récompensé par le biais d'un système de bonus-malus ou par un bonus pour mise à la ferraille. D'ici quelques années, les véhicules du marché de l'occasion deviendront ainsi également plus respectueux de l'environnement. Cette rotation rapide incitera à son tour les fabricants à mettre plus rapidement de nouvelles technologies en œuvre", explique Bart Vanham.

Il estime que la Grande-Bretagne a fait une manœuvre intelligente sur ce point en taxant depuis quelques années l'utilisation privée de voitures d'entreprise en fonction de l'émission de C02' De ce fait, l'utilisateur individuel de la voiture d'entreprise est motivé pour choisir une voiture moins polluante. Le résultat ne s'est pas fait attendre. "Lorsque la mesure était en vigueur depuis un an, les voitures d'entreprise britanniques neuves émettaient en moyenne déjà 15 grammes de C02 en moins, principalement à cause du fait, certes, que les voitures d'entreprise étaient de plus en plus souvent des voitures diesel. Mais cela dit quelque chose sur le changement de mentalité. "

PLUS DE DÉCHETS

Bart Vanham attend aussi un effet favorable sur l'environnement de l'aide relative à la mise à la ferraille. En Italie, on reçoit une subvention et bénéficie de deux années de dispense

"Un nombre accru de voitures d'entreprise signifie à court terme un nombre accru de voitures émettant moins de CO_2" Bart Vanham

de la taxe de circulation lorsqu'on met à la casse une voiture qui satisfait aux deux euronormes les plus basses et qu'on la remplace par une voiture qui émet moins de 140 gr de *C02* par kilomètre, une norme que de nombreuses Fiat neuves atteignent comme par hasard. Un tel avantage pourrait accélérer la vente de véhicules neufs en Belgique.

Willem De Bock

12.10. Un nouveau régime (para)fiscal avantageux pour l'employeur et le travailleur : Objectif bonus

Le *nouveau système d'avantages liés* aux *résultats fait ses premiers pas dans les entreprises. Visant* à *récompenser des résultats collectifs* et *non des performances individuelles, il constitue* un *outil supplémentaire de rémunération des travailleurs. A qui s'adresse-t-il? Comment le mettre* en *place? Quel est son régime fiscal? Forward* a *fait le* tour *de la question.*

En vigueur depuis le 1" janvier 2008, le nouveau système de bonus permet à un employeur d'octroyer à tout ou partie de son personnel un avantage financier bénéficiant d'un traitement fiscal et parafiscal avantageux en fonction de la réalisation d'objectifs collectifs prédéterminés. L'avantage étant non récurrent. "Le but poursuivi par *le* système est *d'augmenter la* motivation *des travailleurs en les impliquant dans la réalisation d'objectifs collectifs",* explique **Monica De Jonghe,** conseiller au département social de la FEB. *"Il s'agit également d'introduire un élément de variabilité de la rémunération en fonction des résultats de l'entreprise. "*
L'octroi de ce bonus aux travailleurs fait l'objet d'une Convention collective de travail qui exécute un des engagements des interlocuteurs sociaux, pris dans le cadre de l'accord interprofessionnel 2007-2008. Conjointement avec les dispositions légales qui ont été approuvées au Parlement, cette CCT fournit la base légale du nouveau système. Seuls les principes généraux ont été arrêtés, laissant aux entreprises un maximum de liberté dans la concrétisation du dispositif.

1. Qui bénéficie du bonus

La philosophie du système est d'impliquer tous les travailleurs de l'entreprise ou un groupe bien défini de travailleurs. On peut penser à une catégorie de personnel (ouvriers, employés, personnel de cadre, ...) mais aussi à un département, un service, un atelier, une équipe, etc. ""Les *travailleurs' sont les personnes* sous *contrats* de *travail* mais aussi sous *contrat d'apprentissage,* de stage ou de *formation professionnelle.* Les *indépendants* (consultants) et *les* mandataires de *société (gérants, administrateurs,* ...) *ne sont pas* visés par *la nouvelle loi",* souligne **Marie-Noëlle** Vanderhoven, conseiller-adjoint au département social de la FEB.
La nouvelle règlementation est applicable à tous les employeurs du secteur privé (activités industrielles, commerciales, agricoles, professions libérales, non-marchand), quel que soit le nombre de travailleurs occupés. Les PME ne comptant qu'un seul travailleur peuvent donc également instaurer ce système, pour autant bien sûr que l'avantage ne soit pas lié à un objectif individuel. Certains travailleurs n'auront cependant pas droit au bonus. Comme l'explique Marie-Noëlle Vanderhoven: *"Il* est *possible pour l'employeur d'exclure les travailleurs* qui ne sont *plus* à *son service* à *la* date *pré*vue *pour le paiement* de *l'avantage.* Mais *seulement s'ils ont été licenciés pour* motif grave ou *s'ils ont remis* eux-mêmes *leur démission. Il* est *aussi possible* de *prévoir* une *condition d'ancienneté. Pour les* tra*vailleurs* engagés *sur la base* de contrats successifs, *l'ancienneté sera calculée en tenant compte* de *tous les contrats"*

2. Quels objectifs fixer ?

Les objectifs, fixés pour l'entreprise ou pour un groupe bien défini de travailleurs, peuvent être financiers, par exemple une augmentation du chiffre d'affaires, une réduction des coûts ou encore un accroissement de la marge bénéficiaire brute ou nette par unité produite. "Mais *cela* peut aussi *être* des *objectifs non-financiers* comme *améliorer la satisfaction* de *la clientèle,* mieux *gérer l'environnement, augmenter le taux* de *pénétration d'un produit sur le marché, réduire les déchets* de *production, obtenir une norme ISO, etc.* ", ajoute Marie-Noëlle Vanderhoven. Ces objectifs peuvent être considérés isolément, mais aussi être harmonisés et combinés afin de contribuer à la réalisation de la stratégie de l'entreprise.
Plusieurs restrictions ont été prévues dans le choix des objectifs. L'évolution du cours de la bourse des action de la socété ne peut constituer un objectif. Par eilleurs, si l'employeur souhaite faire de la diminution des accidents de travail ou de l'absentéisme pour maladie un objectif, il devra veiller à continuer à satisfaire à toutes ses obligations légales en matière de bien-être au travail. Il convient également pour l'employeur de jouer le jeu correctement et de veiller à ce que la réalisation de l'objectif choisi soit incertaine. *„On ne peut choisir un objectif dont on est certain au moment de l'instauration du plan, qu'il sera atteint et que l'avantage qui y est lié sera de facto payé. De même, il faut que cet objectif n'ait pas encore été réalisé au moment de l'instauration du plan de bonus. On ne peut donc utiliser le nouveau système pour récompenser des résultats obtenus en 2007"*, explique Marie-Noëlle Vanderhoven.

Ces objectifs doivent pouvoir être mesurés et vérifiés sur une période de référence de 3 mois minimum. Le plan de bonus, établi par l'employeur, doit dès lors prévoir une méthode objective de vérification des résultats. L'évaluation des résultats ne peut donc pas dépendre del'opinion personnelle de l'une ou l'autre personne.
Il est à souligner que cet avantage lié aux résultats est non récurrent. Le système pourra donc être mis en place pour une année donnée et ne pas être renouvelé. Si par contre il est conclu à durée indéterminée, il faudra y préciser comment les objectifs, leurs degrés de réalisation et le montant du bonus varieront dans le temps. Des plans de bonus différents peuvent-ils être instaurés au sein d'une même entreprise? Marie-Noëlle Vanderhoven: "L'employeur qui le souhaite peut fixer un objectif unique commun à tous les travailleurs. Il peut également prévoir des objectifs distincts pour un ou plusieurs groupes de travailleurs bénéficiaires, en fonction des spécificités de chacun des groupes. "

3. QUEL EST LE MONTANT DU BONUS?

Il a été fixé à 2.200 € nets par an, le montant maximum

exonéré du bonus pour le travailleur. Le montant de l'avantage peut être identique pour tous les travailleurs, mais pas obligatoirement. "Une modulation est possible si elle est basée sur des critères objectifs prédéfinis (par exemple le niveau de fonction ou un pourcentage de la rémunération)", souligne Monica De Jonghe.

"Mais *il* est essentiel que la distribution de l'avantage soit transparente. Les clefs de répartition éventuelles doivent être déterminées au moment de l'instauration du plan. "

Le nouveau système de bonus bénéficie d'un traitement fiscal et parafiscal très avantageux tant dans le chef de l'employeur que du travailleur. l'avantage est en effet exonéré de cotisations ordinaires de sécurité sociale et est exclu des bases de calcul des indemnités de sécurité sociale. Seule une cotisation spéciale libératoire de 33% est due par l'employeur. Ce dernier peut également intégralement déduire de l'impôt le coût total de la cotisation et de l'avantage. Dans le chef du travailleur, l'avantage est exonéré d'impôt. "Autrement dit, pour verser 1.000 =nets au travailleur, cela coûte à l'employeur 1.330 = intégralement déductibles à l'impôt des sociétés ", explique Monica De Jonghe.
Cependant, si l'employeur décidait d'accorder une prime supérieure à 2.200 ~ les cotisations ordinaires de sécurité sociale devraient être retenues et payées à la sécurité sociale sur la partie qui excéderait 2.200 ç;,
Le précompte professionnel devrait également être retenu sur cette partie.

Dans la rémunération des résultats, faut-il nécessairement appliquer la règle du tout ou rien ou peut-on prévoir des objectifs graduels? A l'employeur de choisir. Soit il s'en tient au 'blanc ou noir': ou bien l'objectif est atteint et le travailleur touche la totalité de l'avantage prévu, ou bien le résultat n'est pas atteint et le travailleur ne peut prétendre au paiement de l'avantage. Soit il ajoute le grisà sa palette et décide de moduler le montant de l'avantage en fonction du degré de réalisation de(s) objectif(s).

4. A QUI APPARTIENT L'INITIATIVE?

L'initiative d'instaurer ce système de bonus collectif d'avantages non récurrents liés aux résultats dans l'entreprise est facultative et appartient à l'employeur. La loi n'impose pas de délai; l'initiative peut donc en principe être prise à tout moment.
Les travailleurs doivent cependant être impliqués dans la procédure d'instauration du plan de bonus collectif. Sa mise en place se fera dès lors obligatoirement par une Convention collective de travail ou par une procédure d'adhésion des travailleurs (voir encadré page précédente).

5. COMMENT L'UTILISER?

Le nouveau système de bonus constitue un instrument supplémentaire destiné à améliorer l'implication des travailleurs dans l'entreprise. Il vient s'ajouter aux systèmes existants de participation, tels que l'émission d'actions préférentielles, la participa tion des travailleurs aux bénéfices et les stock-options auxquels il n'est pas touché. Les avantages reçus dans le cadre de ce système ne peuvent se substituer à des éléments de rémunération existants tels qu'un n'm' mois, un pécule de vacances, des chèques-repas, etc. Ils ne peuvent non plus remplacer des systèmes existants basés exclusivement sur la réalisation d'objectifs individuels.

Le montant de l'avantage ne doit pas être inclus dans la base de calcul d'autres éléments, comme le précise Monica De Jonghe: *"Il* ne *peut* intervenir dans *le calcul* du *délai* de préavis ou de *l'indemnité* compensatoire de *préavis, des seuils pour l'application d'une éventuelle clause* de nonconcurrence, *des pécules* de *vacances,* de *la rémunération d'un jour férié,* du *salaire garanti* ou *d'une prime* de *fin d'année. "*
Chaque année, le nouveau système d'avantages liés aux résultats fera l'objet d'une évaluation par les interlocuteurs sociaux, sur la base du rapport technique du Conseil central de l'Economie. -

Florence Delhove

QUELLE PROCÉDURE SUIVRE?

Lorsque tous les travailleurs bénéficiaires du plan sont représentés par une délégation syndicale, le plan de bonus doit être introduit dans l'entreprise par une Convention collective de travail.
Pour les entreprises où il n'existe pas de délégation syndicale (les PME) ou pour les catégories de travailleurs qui ne sont pas représentées par une délégation syndicale (p.ex. les cadres), l'employeur pourra introduire un plan via une procédure d'adhésion qui peut être schématisée comme suit:
•l'employeur signifie son intention de mettre en place un système d'avantages en communiquant par écrit aux travailleurs concernés un projet de plan de bonus collectif;
•l'employeur tient, pendant un délai de 15 jours à dater de la communica tion, un registre spécial à la disposition des travailleurs concernés dans lequel ceux-ci pourront consigner leurs observations;
•si les travailleurs ne formulent aucune remarque, le projet de plan de bonus collectif fait l'objet d'un dépôt au Greffe de la Direction générale Relations collectives de travail du SPF Emploi, Travail et Concertation sociale. (Si le plan court sur toute l'année 2008, le dépôt doit avoir lieu avant le 30 avril 2008).
•le Greffe transmet le projet de plan à la commission paritaire compétente qui vérifie dans les 2 mois le respect de certaines conditions, surtout de forme;
•une procédure de conciliation est mise en place dans le cas où les travailleurs ne sont pas d'accord.

La FEB va publier une brochure reprenant toutes les informations pratiques sur le sujet. Vous trouverez cette brochure sur www.feb.be à partir du 15 février (85 euros).
- Plusieurs roadshows vont être organisés par la FEB, en collaboration avec les Chambres de Commerce, notamment: --
- 15/02 - 9h30 - Nivelles christine.larcier@ccibw.be
- 18/02 - 9h30 - Namur sperron@ccinamur.be -
- 18/02 - 14h - Beci (NL) mdj@vbo-feb.be
- 20/02 - 9h30 - Beci (FR) mdj@vbo-feb.be
- 29/02 - 10h - Malines mechelen@voka.be
- 12/03 - 9h30 - Libramont pierre.adam@ccilb.be
- Pour des questions plus techniques, vous pouvez contacter:
  - Marie-Noëlle Vanderhoven mnv@vbo-febbe
  - Monica De Jonghe - mjo@vbo-feb.be

12.11. Der Steuerabzug für Patenterträge

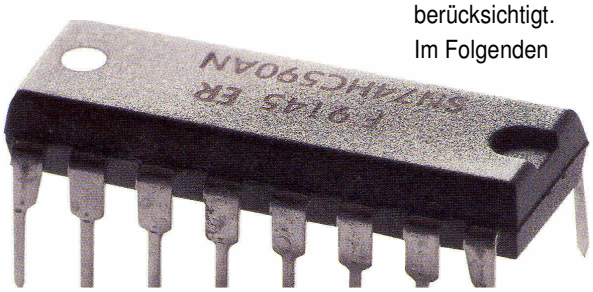
EFFEKTIVE STEUERBELASTUNG VON HÖCHSTENS 6,8 % IN BELGIEN

Nach Einführung des fiktiven Zinsabzugs und der de-factoAbschaffung der Quellensteuer auf Dividenden setzt Belgien mit der Einführung eines Steuerabzugs für Patenterträge seinen Weg fart, auf der internationalen Steuerlandkarte als Standort für Forschung&Entwicklung (F&E) noch attraktiver zu werden.

Ziel dieser neuen Maßnahme ist, Patententwicklung und Patenteigentum durch belgische Gesellschaften oder belgische Betriebsstätten ausländischer Gesellschaften zu fördern. Wenn diese Gesellschaften auf dem Gebiet der Patententwicklung aktiv sind, sei es in Forschungszentren in Belgien oder im Ausland, wird ihnen ein Sonderabzug i.H.v. 80 % ihres steuerbaren Patentertrags gewährt. D.h., de facto sind die Einnahmen aus den Patenten nur zu 20% steuerpflichtig.
Dem 80%igen Sonderabzug unterliegen ausschließlich Erträge aus neuen Patenten. "Neue" Patente sind solche, die erstmals nach dem 31. Dezember 2006 durch Verkauf oder Lizenzierung derselben zu entsprechenden Einkünften geführt haben. Berücksichtigt werden dabei nur Erträge, die in zum 31.12.2007 oder später endenden Wirtschaftsjahren entstehen.

1. Begünstigte Wirtschaftsgüter

1.1. Patente und zusätzliche Schutzzertifikate
Sowohl Patente als auch so genannte "zusätzliche Schutzzertifikate" werden für den oben genannten Abzug berücksichtigt. Im Folgenden



wird generalisierend lediglich der Ausdruck "Patente" verwendet. Sonstige Rechte, wie z.B. Urheberrechte, Know-how, Handelsbezeichnungen usw. kommen nicht in den Genuss derVorteile der neuen Regelung.

1.2. Intern entwickelt oder extern erworben
Der Steuerabzug für Patenterträge wird für Patente gewährt, die

- entweder durch die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte in Forschungszentren im Ausland oder in Belgien selbst entwickelt wurden
- durch die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte erworben wurden, vorausgesetzt, dass diese durch die Erwerberin in Forschungszentren in Belgien oder im Ausland nach Erwerb weiterentwickelt wurden
- oder in Lizenz an die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte überlassen wurden, vorausgesetzt, dass die Lizenznehmerin die Patente in Belgien oder im Ausland weiterentwickelt hat.

2. Nutzung der Patente
Die Patente können auf verschiedene Weise genutzt werden, um für den Steuerabzug für Patenterträge berücksichtigt zu werden.

2.1. Lizenzvergabe
Werden die Patente in Lizenz vergeben, kommt die Bruttolizenzgebühr für den Abzug in Frage.

2.2. Lieferung von Gütern und Dienstleistungen
Werden die Patente durch die Gesellschaft oder Betriebsstätte im Rahmen ihrer Produktion (oder eventuell durch Dritte, die als Auftragnehmer für sie auftreten) oder im Rahmen von Dienstleistungen selbst genutzt, gilt der Abzug für die patentbezogenen Erträge, die in der empfangenen Vergütung für die Güter oder Dienste enthalten sind.

3. Berechnung des Steuerabzugs
Für Patente, die durch die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte in Lizenz vergeben wurden, beträgt der Steuerabzug 80 % des Bruttoertrags, vorausgesetzt, diese Erträge sind marktkonform. Für Patente, die durch die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte im Rahmen ihrer Produktionsaktivitäten oder Dienstleistungen selbst genutzt werden, beträgt der Abzug 80 % der Patent-vergütung, die im Verkaufspreisderso produzierten

Güter oder geleisteten Dienste enthalten ist. Um einen Missbrauch auszuschließen, muss der Bruttopatentertrag allerdings um einige Positionen gekürzt werden, bevor der Abzug von 80 % berechnet wird:

- Vergütungen jedweder Art, die zwecks Anschaffung, Herstellung oder Lizenzierung der Patente gezahlt wurden, soweit sie steuerwirksam als Betriebsausgabe im betreffenden Veranlagungszeitraum geltend gemacht wurden;

- Abschreibungen auf die Anschaffungskosten der Patente, soweit sie steuerwirksam im betreffenden Veranlagungszeitraum geltend gemacht wurden.

Sind die Vergütungen für die Patente nicht marktüblich vereinbart, wird der 80%ige Sonderabzug auf Basis des marktüblichen Preises berechnet.

Im Ergebnis ist daher für Patente, die von Dritten erworben oder lizenziert werden, der Abzug auf den Mehrwert beschränkt, den die belgische Gesellschaft oder Betriebsstätte generiert. An Dritte gezahlte Kaufpreise/Lizenzgebühren wie auch Abschreibungen bleiben jedoch steuerlich abzugsfähige Betriebsausgaben.

Durch den Steuerabzug auf Patenterträge sinkt der effektive Steuersatz für diese Art von Erträgen auf maximal 6,8 % (33,99% von 20%). Der Steuersatz kann jedoch aufgrund weiterer möglicher Abzüge sogar unter 6,8% gesenkt werden:

- die F&E-Kosten, wie Löhne, Kosten für Infrastruktur, Patentregistrierung, Finanzierung etc., die einer Gesellschaft neben den Anschaffungskosten und Lizenzgebühren entstehen, bleiben steuerlich abzugsfähig, ohne den 80%igen Sonderabzug zu beeinflussen.

- mit Wirkung ab 2006 wurde das Konzept des so genannten "fiktiven Zinsabzugs" in die belgische Gesetzgebung eingeführt. Das System des fiktiven Zinsabzugs ermöglicht es belgischen Gesellschaften und belgischen Betriebsstätten ausländischer Gesellschaften, einen fiktiven Zins auf ihr Eigenkapital zu berechnen, der steuermindernd geltend gemacht werden kann. Für das Wirtschaftsjahr 2008 beträgt der Prozentsatz des fiktiven Zinsabzuges 4,307 % des Eigenkapitals.

- ein weiterer Anreiz für Gesellschaften, die Forschung und Entwicklung in einem eigenen Forschungszentrum betreiben, ist die Möglichkeit, von einer Sonderabschreibung auf F&E bezogene Anschaffungskosten zu profitieren. Voraussetzung ist allerdings, dass sich die &tE-Aktivität als ein gesonderter, selbständiger Teil der Tätigkeiten darstellt.

Sind die Bedingungen erfüllt, kann man eine zusätzliche Sonderabschreibung i.H.v. 13,5 % der Anschaffungskosten bzw. 20,5 % der jährlichen Abschreibung der neu erworbenen Sachanlagen geltend machen, die im Rahmen von F&E benutzt werden.

4. Konformität mit europäischen Rechtsvorschriften

Der Steuerabzug für Patenterträge hat einen allgemeinen und breiten Anwendungsbereich, ungeachtet des Umfangs der Aktivitäten, der Rechtsform des Unternehmens, der im In- oder Ausland gelegenen Ertragsquelle, der Person und Ansässigkeit des Anteilseigners usw.

Ebensowenig werden Bedingungen auferlegt, wo die F&E-Aktivitäten zu entfalten sind. Dies kann sowohl in Belgien als auch im Ausland erfolgen .

Dies führt dazu, dass der Steuerabzug für Patenterträge hinsichtlich derVorschriften des freien Kapitalverkehrs, ungesetzlicherStaatssubventionen und schädigendem Wettbewerb völlig konform mit den europäischen Rechtsvorschriften ist.

Debelux Magazin 1/2008

12.12. Neue Ausbildungsbeihilfen der DG für Betriebe und Arbeitnehmer

Quelle : Grenz-Echo 16/02/08

DG-Regierung verabschiedet entsprechenden Erlass

Neue Ausbildungbeihilfen für Betriebe und Arbeitnehmer

Kürzlich hat die Regierung der Deutschsprachigen Gemeinschaft die neuen Bestimmungen zur Finanzierung von betrieblichen Ausbildungsbeihilfen verabschiedet. Der entsprechende Erlass war das Resultat einer engen Konzertierung zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgebervertretern. Nicht weniger als fünfmal haben sich die Sozialpartner und die Vertreter der Regierung, des Arbeitsamtes und der WFG zusammengefunden, um die neuen Bestimmungen gemeinsam auszuarbeiten.

Durch diese Fördermaßnahme können hiesige Unternehmen für die Ausbildung ihrer Mitarbeiter Zuschüsse in Höhe von bis zu 20 000 Euro pro Jahr erhalten. Es kommen Ausbildungsprojekte in Betracht, die pro Teilnehmer durchschnittlich bis zu 150 Stunden dauern können. Sowohl spezifische als auch allgemeine Ausbildungen können bezuschusst werden. Für die so genannten individuellen Ausbildungen existiert weiterhin die BRAWO-Maßnahme, die Zuschüsse in Höhe von bis zu 1000 Euro je Teilnehmer pro Ausbildung vorsieht.

Vor dem Hintergrund der hohen Innovationsgeschwindigkeit und der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf nationaler und internationaler Ebene ist die Weiterbildung der Arbeitnehmer eine wichtige Grundvoraussetzung. Häufig wird eine solche Weiterbildung jedoch noch als Kostenfaktor begriffen. Dabei handelt es sich eigentlich viel mehr um eine Investition in die Zukunftsfähigkeit der Arbeiter eines Unternehmens.

Anträge auf kollektive Weiterbildungen können gestellt werden beim Arbeitsamt der Deutschsprachigen Gemeinschaft, Betriebsberatung, Aachener Straße 73-77, 4780 Sankt Vith, Tel. 080/28 00 60, E-Mail: betriebsberatung@adg.be. Anträge auf individuelle Weiterbildungsbeihilfen (BRAWO) können gestellt werden beim Ministerium der Deutschsprachigen Gemeinschaft, Weiterbildung-Information-Beratung (WIB), Gospertstraße 1, 4700 Eupen, Tel. 0800/92187 (kostenlos); E-Mail: christina.schimanski@dgov.be